

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Випускна робота бакалавра

**на тему «Планування та управління особистими фінансами: поведінковий
аспект»**

Виконав: студент 4-го курсу, групи 401-ЕФ

Спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Колінчук Д.В.

Керівник: д.е.н., професор Варналій З.С.

Рецензент: бухгалтер Шатрова С.І.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із

праць інших авторів без відповідних посилань

Колінчук Д.В.

Підтверджую достовірність даних, використаних

у роботі

Колінчук Д.В.

Полтава, 2023 року

АНОТАЦІЯ

Колінчук Д.В. «Планування та управління особистими фінансами: поведінковий аспект». Рукопис. Випускна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2023.

Робота містить 130 сторінок, 13 таблиць, 15 рисунків, список літератури з 82 джерел та 2 додатків.

Ключові слова: планування, управління, особисті фінанси, поведінковий аспект, фінанси домогосподарств.

Мета роботи – науково-теоретичне та практичне дослідження впливу поведінкових факторів на планування та управління особистими фінансами, а також визначення перспектив розвитку планування та управління особистими фінансами в контексті удосконалення поведінкових аспектів.

Об'єктом дослідження є планування та управління особистими фінансами.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти планування та управління особистими фінансами з урахуванням поведінкового аспекту.

У випускній роботі розглянуто економічну сутність особистих фінансів та їх місце в фінансовій системі держави, поведінкові механізми планування та управління особистими фінансами, напрями планування та управління особистими фінансами, проаналізовано основні фактори формування особистих фінансів в Україні, здійснено оцінку впливу поведінкових аспектів на формування та використання особистих фінансів, досліджено особливості трансформації особистих накопичень в інвестиції, визначено стратегії оптимального вибору фінансових рішень та їх вплив на планування та управління особистими фінансами, визначено шляхи підвищення рівня фінансової грамотності населення як складової ефективного планування та управління особистими фінансами.

ANNOTATION

Kolinchuk D.V. "Personal Financial Planning and Management: A Behavioral Perspective." Manuscript. Graduation thesis for the first (bachelor's) level of higher education in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" – National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", Poltava, 2023.

The work consists of 130 pages, 13 tables, 15 figures, a list of references with 82 sources, and 2 appendices.

Keywords: planning, management, personal finance, behavioral aspect, household finances.

The purpose of the work – to conduct a scientific and theoretical study on the influence of behavioral factors on personal financial planning and management, as well as to identify prospects for the development of personal financial planning and management in the context of improving behavioral aspects.

The object of the study is personal financial planning and management.

The subject of research is the theoretical and practical aspects of personal financial planning and management, taking into account the behavioral aspect.

In the graduation thesis, the economic essence of personal finance and its place in the financial system of the country are considered. The behavioral mechanisms of planning and managing personal finances, as well as the directions of planning and managing personal finances, are analyzed. The main factors influencing the formation of personal finances in Ukraine are examined, and an assessment of the impact of behavioral aspects on the formation and utilization of personal finances is conducted. The peculiarities of transforming personal savings into investments are investigated, and strategies for optimal financial decision-making and their impact on planning and managing personal finances are determined. Ways to enhance the level of financial literacy among the population as an integral part of effective planning and managing personal finances are identified.

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| ВСТУП | 4 |
| РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ | 7 |
| 1.1. Економічна сутність особистих фінансів та їх місце в фінансовій системі держави..... | 7 |
| 1.2. Поведінкові механізми планування та управління особистими фінансами | 19 |
| 1.3. Напрями планування та управління особистими фінансами | 30 |
| РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ | 39 |
| 2.1. Динаміка сучасного стану управління особистими фінансами | 39 |
| 2.2. Аналіз системи планування та управління особистими фінансами з урахуванням поведінкових факторів | 53 |
| 2.3. Оцінювання механізму трансформації особистих накопичень в інвестиції | 77 |
| РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ В КОНТЕКСТІ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОВЕДІНКОВИХ АСПЕКТІВ..... | 89 |
| 3.1. Стратегія оптимального вибору фінансових рішень та її вплив на планування та управління особистими фінансами | 89 |
| 3.2. Підвищення рівня фінансової грамотності населення як складової ефективного планування та управління особистими фінансами | 102 |
| ВИСНОВКИ..... | 115 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... | 121 |
| ДОДАТКИ | 130 |

| | | | | | | | | |
|-----------|----------------|--------|------|---|--|-------|---------|--|
| | № докум. | Підпис | Дата | ВР | 401-ЕФ | 19061 | | |
| Розроб. | Колінчук Д.В.. | | | <i>Планування та управління особистими фінансами: поведінковий аспект</i> | Літ. | Арк. | Аркушів | |
| Перевір. | Варналій З.С. | | | | 82 | 3 | 130 | |
| Н. Контр. | Глушко А.Д. | | | | Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування | | | |
| Затверд. | Птащенко Л.О. | | | | | | | |

ВСТУП

Результати поведінкових досліджень показують, що населення, піддаючись різним поведінковим чинникам, здійснює нерозумні фінансові рішення, навіть без свідомо враховуючи їх можливі негативні наслідки. Люди, у зв'язку з обмеженими здібностями до сприйняття та обробки інформації, розвивають когнітивні упередження або спрощені підходи (евристики) до фінансового прийняття рішень. Отже, на практиці, люди схильні до ухвалення рішень, піддаючись сформованим в суспільстві стереотипами, ілюзіями, упередженнями та звичними емоціями, що призводить до поведінкових помилок.

Більшість досліджень щодо поведінкового аспекту прийняття фінансових рішень проводяться закордонними вченими. До розробки поведінкових теорій та гіпотез внесли вагомий внесок такі дослідники, як Г. Беккер, Т. Веблен, Д. Канеман, А. Сміт, А. Тверські, Р. Талер, Т. Гілович, Г. Бельські, А. Пігу, Ф. Хайєк, Г. Лебон, М. Алле, Г. Райффа, Д. Акерлоф, Р. Шиллер, Е. Лангер. Також серед вітчизняних науковців вивчення цієї проблематики займали М. Касьян, Т. Кізіма, Ю. Куликов, В. Леонов, О. Шаманська та інші.

Ураховуючи широкий спектр проведених досліджень, варто відзначити, що питання планування та управління особистими фінансами під впливом поведінкових факторів потребує більш глибокого дослідження з науково-теоретичної та прикладної точок зору. Це має велике значення з огляду на необхідність розробки ефективної державної політики, спрямованої на створення сприятливих умов для покращення добробуту та якості життя населення, а також підвищення рівня фінансової грамотності. Факт, що громадяни володіють певним рівнем фінансових знань, дозволяє їм самостійно аналізувати та оцінювати зміни в економіці та фінансах країни, а відповідно до обставин розробляти стратегії своїх фінансових рішень з метою поліпшення їх якості.

Метою роботи є науково-теоретичне та практичне дослідження впливу поведінкових факторів на планування та управління особистими фінансами, а також визначення перспектив розвитку планування та управління особистими фінансами в контексті удосконалення поведінкових аспектів.

Для досягнення поставленої мети було визначено наступні завдання:

- дослідити економічну сутність особистих фінансів та їх місце в фінансовій системі держави;
- дослідити поведінкові механізми планування та управління особистими фінансами;
- охарактеризувати основні напрями планування та управління особистими фінансами;
- здійснити аналіз динаміки сучасного стану управління особистими фінансами;
- проаналізувати систему планування та управління особистими фінансами з урахуванням поведінкових факторів;
- оцінити механізми трансформації особистих накопичень в інвестиції;
- визначити стратегії оптимального вибору фінансових рішень та її вплив на планування та управління особистими фінансами;
- визначити шляхи підвищення рівня фінансової грамотності населення як складової ефективного планування та управління особистими фінансами.

Об'єктом дослідження виступають особисті фінанси. Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти планування та управління особистими фінансами з урахуванням поведінкового аспекту.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною основою є теорії поведінкових фінансів, розроблені як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Для досягнення поставлених цілей були застосовані загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання. Для дослідження поведінкових факторів, що впливають на фінансові рішення, використовувалися методи аналізу і синтезу, дедуктивний та індуктивний методи, а також метод аналогій та

узагальнення. Для оцінки фінансових рішень людей використовувалися метод анкетування та вибірки, статистичний аналіз та порівняння.

Інформаційна база даної роботи формується на основі досліджень проведених як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Зокрема, використовуються результати студентського соціологічного дослідження "Особисті фінанси", інші статистичні дані.

Отримані результати мають наукову новизну, оскільки вони включають в себе систематизацію наукових теорій, що пояснюють вплив поведінкових чинників. Додатково, в роботі проведена оцінка негативного впливу цих поведінкових чинників на процес прийняття фінансових рішень громадянами України. Ця систематизація та оцінка розкривають нові аспекти даної проблематики, що робить отримані результати науково новаторськими.

Практичне значення отриманих результатів. У роботі пропонуються стратегії, які сприятимуть зменшенню негативного впливу поведінкових чинників на планування та управління особистими фінансами, також запропоновані шляхи підвищення рівня фінансової грамотності серед населення та України. Основні положення роботи можуть бути використані державними і місцевими органами для розробки політики, спрямованої на підвищення рівня доброту населення. Крім того, ці результати можуть бути корисними для діяльності освітніх установ, громадських, добродійних та інших організацій, які прагнуть поширювати фінансову грамотність серед населення в Україні.

Структура роботи. Бакалаврська робота складається з вступу, трьох розділів із відповідними підрозділами, висновку, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг роботи складає 129 сторінок, у тому числі 15 рисунків і 13 таблиць. Список використаних джерел складається з 82 найменувань.

РОЗДІЛ 1

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ

1.1. Економічна сутність особистих фінансів та їх місце у фінансовій системі держави

Людина завжди є важливим суб'єктом будь-якої економічної системи, оскільки своїми активними діями вона впливає на її розвиток та удосконалення. Проте проблема співвідношення людини і суспільства в економічній (та будь-якій іншій) діяльності, а також філософія складних взаємин людини і держави, завжди будуть системними проблемами. Ці проблеми неоднозначно вирішуються на кожному етапі історичного розвитку людства.

У сучасній Україні ідеї гуманізації економічного простору та пріоритету людини як основної мети суспільного розвитку залишаються достатньо абстрактними та не реалізовані в повній мірі. Однак головною проблемою українського суспільства залишається недостатньо динамічний і не всебічний розвиток людини як особистості, а також її не дуже висока економічна та політична культура.

В умовах глобалізованих ринків, формування та використання фінансових ресурсів окремими громадянами та домогосподарствами набуває нового значення. Значно збільшилися можливості використання індивідуальних фондів грошових коштів та впливу окремих фінансових рішень на загальний стан особистих і публічних фінансів, а також на фінанси бізнесу. Це стимулює науку та практику переглянути роль окремої людини, її власних ресурсів та рішень, щодо їх використання у суспільно-економічних процесах [8].

Звичайно, індивідуальні мотиви кожного економічного учасника мають вплив на економічну систему, на формування загального споживчого попиту та на інвестування в економіку. У соціальній сфері цей вплив визначає поведінкові стандарти, формує певну культуру у всіх її проявах та забезпечує розвиток

людини. Хоча, з іншого боку, і бездіяльність окремих осіб у використанні своїх фінансових ресурсів також може мати значний вплив на економіку, не менший, ніж свідомі дії кількох певних суб'єктів фінансово-економічних відносин.

Роль особистих фінансів у фінансовій системі країни має багато вимірів. Населення є найважливішим суб'єктом у відносинах розподілу та перерозподілу національного доходу. Розмір та розподіл фінансових ресурсів окремих громадян та домогосподарств має значний вплив на розподільчі та перерозподільчі процеси в публічних, корпоративних та фінансових секторах ринку.

В ході розвитку ринкових методів господарювання та глобалізації економічних відносин, процесів формування та використання фінансових ресурсів громадянами набуває нового значення. Метою існування та розвитку економічних взаємовідносин визначається не багатство суспільства загалом, а добробут кожного індивіда зокрема. Це пов'язано з розширенням можливостей використання особистих фінансів, зростанням впливу фінансового планування на особисте і суспільне фінансове становище [15].

Освіта, культура, звички, рівень розвитку та поведінка людини значною мірою забезпечують ступінь самореалізації на ринку праці, що безпосередньо впливає на розмір отриманого доходу у майбутньому, з іншого боку – забезпечують можливість формування економічних відносин всередині сім'ї та домогосподарства, що має значний вплив на розподіл та використання отриманих доходів громадянами.

Формування загального споживчого попиту здійснюється за рахунок об'єктивного існування персональних мотивів кожного індивіда та безпосереднього впливу на економічну систему. У фінансовій системі держави вплив на споживчий попит здійснюється за рахунок цілеспрямованого інвестування заощаджень в економіку, що в свою чергу стимулює її розвиток. У соціальній сфері відбувається визначення принципів поведінки, формування певної культури у всіх її проявах, за рахунок чого забезпечується розвиток людини.

Інертність людини у поводженні зі своїми фінансовими ресурсами має не менший вплив на економічну систему держави, ніж цілеспрямовані дії кількох учасників фінансово-економічних відносин щодо використання фінансових ресурсів. Наприклад, небажання людей інвестувати – збільшує вартість капіталу, а відсутність попиту на продукт визначає обсяг виробництва товару чи послуги.

Особисті фінанси – це термін, який описує процес управління своїми грошима у формі бюджетування, заощадження або інвестування; широкий термін, який описує банківську діяльність, страхування, іпотеку, пенсійне планування, податкові та інші види діяльності, які людина виконує зі своїми грошима. Важливо правильно планувати свої фінанси, щоб вистачило на всі фінансові потреби, чи то для короткострокових фінансових потреб, планування виходу на пенсію чи заощадження для потреб дитини. Все залежить від того, як індивід керує своїми особистими фінансами, тому необхідно бути фінансово грамотним для того, щоб не робити імпульсивних та зайвих покупок [33].

Економічні рішення людей базуються на сімейно-особистих бюджетах – системі індивідуальних економічних відносин, у якій кожна особа здійснює свої дії відповідно до рівня розвитку ринкових умов у державі та положення цієї особи в економічній системі. При цьому особисті фінанси розглядаються як система вільних і рівноправних фінансових відносин домогосподарства, яка базується на приватній власності, в якій процес прийняття рішень щодо організації та управління особистою матеріальною та інтелектуальною власністю здійснюється безпосередньо кожною особою.

У сучасній економічній літературі поняття особистих фінансів трактується досить розпливчато і часто ототожнюється з поняттям «домашнього господарства» і визначається як дохід населення або існуючі відносини, які виникають між членами домогосподарства щодо джерел формування грошових коштів, їхнього використання, заощадження та інвестування. У зарубіжній фінансовій науці частіше зустрічається термін «особисті фінанси», який охоплює дослідження особистих («personal») та сімейних фінансових ресурсів.

Фінанси домогосподарств – це сукупність грошових ресурсів, якими володіють і з якими оперують домогосподарства. Це включає в себе заробітну плату, доходи від підприємницької діяльності, пенсії, соціальні виплати та інші доходи.

Основним завданням фінансів домогосподарств є забезпечення їх потреб і потреб членів сім'ї в різних сферах, таких як освіта, здоров'я, житло, харчування та розваги. Крім того, фінанси домогосподарств грають важливу роль у вкладенні вільних грошових коштів у різні види інвестицій, які можуть забезпечити майбутнє матеріальне благополуччя сім'ї [32].

Роль фінансів домогосподарств в економічній системі країни постійно підвищується, що робить вивчення даного питання ще більш необхідним та цікавим. Актуальними питаннями сьогодення є необхідність ефективного використання доходів і витрат домогосподарств під час формування фінансових ресурсів держави, доцільність їх реалізації в інвестиційних процесах.

Таблиця 1.1

Підходи до трактування категорії «фінанси домогосподарств»

| Автор | Визначення |
|----------------------|--|
| 1 | 2 |
| С. Юрій Т. Кізіма | Фінанси домогосподарств – це сукупність економічних відносин, матеріалізованих у грошових потоках, у які вступають домашні господарства з приводу формування, розподілу й використання фондів коштів із метою задоволення матеріальних і духовних потреб своїх членів. |
| О. Василик | Фінанси домогосподарств – це засіб створення та використання фондів фінансових ресурсів для задоволення особистих потреб громадян. |
| Г. Філіна | Фінанси домогосподарств – це грошові фонди, що формуються у громадян з доходів, одержаних у результаті трудової, господарської та інших видів діяльності. |
| В. Опарін | Фінанси домогосподарств – це економічні грошові відносини, які виникають щодо формування та використання фондів грошових коштів окремими особами або некомерційними об'єднаннями громадян. |

Продовження табл. 1.1

| 1 | 2 |
|--------------------------------|--|
| А. Ланза (Lanza) | Особисті фінанси складаються з різних частин, але їх можна узагальнити як складання бюджету, встановлення пріоритетів витрат і заощаджень, планування грошових потоків та ефективну максимізацію вигід за допомогою програм винагород. |
| В. Кентон (Kenton, W) | Особисті фінанси – це термін, який охоплює управління вашими грошима, а також заощадження та інвестування. Він охоплює бюджетування, банківську діяльність, страхування, іпотеку, інвестиції, пенсійне планування, а також податкове та майнове планування. Він часто стосується всієї галузі, яка надає фінансові послуги фізичним особам та домогосподарствам, а також консультує їх щодо фінансових та інвестиційних можливостей. |
| Т.Тьорнер (Turner Terry) | Особисті фінанси – це термін, який позначає управління вашими фінансами за допомогою складання бюджету, витрат і заощаджень. Передбачає довгострокове планування та враховує потенційні фінансові ризики, планування виходу на пенсію, інвестиції та те, як ваша фінансова ситуація змінюється протягом життя. |

У вивченні особистих фінансів вивчаються напрями використання, збереження та інвестування фінансових ресурсів; фінансовий менеджмент, складання бюджету, управління доходами, управління готівкою та використання кредитних карток, запозичення та витрати, управління ризиками, інвестування, пенсійне та майнове планування.

Фінансова наука визначає фінанси населення як важливий компонент фінансової системи, який відображає взаємовідносини між державою та домашніми господарствами. Разом з публічними та корпоративними фінансами, фінанси населення виступають як суб'єкт економічних відносин. Основним завданням фінансів населення є задоволення потреб громадян у першу чергу [49].

У суспільстві, яке перейшло від промисловості до постіндустрії, фінанси набувають все більшої ваги, а значення людського капіталу посилюється. Для прискорення економічного розвитку необхідно зосередитися на розвитку

особистих фінансів, правильно балансувати між фінансами держави і підприємств та фінансами населення.

Особисті фінанси відіграють особливу роль в фінансовій системі та мають свої відмінності від громадських (державних і муніципальних) та корпоративних фінансів (з якими перші мають тісну взаємодію). Виникли історично раніше суспільних і корпоративних, оскільки були пов'язані з переходом до індивідуальної власності на продукти праці.

Участь особистих доходів у формуванні суспільних фінансів визначається правовими нормами та податковим тягарем. Крім того, особисті заощадження, спрямовані на придбання державних цінних паперів, також становлять частину бюджетних доходів [40].

Громадяни внесками зі своїх доходів від податків та зборів (наприклад, ПДФО, військовий збір) чи при купівлі товарів та послуг (ПДВ, акцизний податок) становлять значні джерела доходів для бюджетів різних рівнів. Одночасно, на етапі перерозподілу, особисті фінанси відіграють важливу роль у визначенні обсягів трансфертних платежів з бюджету, що спрямовані на досягнення соціальної справедливості та забезпечення соціальних допомог. Крім того, розмір фінансових ресурсів, які мають громадяни, значно залежить від рівня соціальних допомог та інших виплат, що надаються з бюджету.

Важливо усвідомлювати, що особисті фінанси мають вплив на поведінку та економічну культуру людей, а також на їх спосіб життя, здоров'я, освіту та громадянську активність. Кількісні характеристики цих фінансів визначають загальну потребу в якісному житті та є важливою складовою національної економіки та її фінансової системи. Збалансованість та стабільність особистих фінансів є визначальними для цілої низки соціально-економічних процесів та сприяють розвитку людського потенціалу в цілому [19].

Рішення, що приймаються в сфері особистих фінансів, впливають на суспільні та корпоративні фінанси через участь індивідів у створенні доданої вартості. Це відбувається через трудовий вклад індивідів, що формує заробітну плату, або через створення заощаджень та їх інвестування в корпоративний

сектор, коли фонди, створені в особистих фінансах, трансформуються в фонди корпоративного сектору.

У фінансовій літературі нині відрізняють три основні суб'єкти фінансових відносин: фінанси населення, фінанси бізнесу (підприємств) і фінанси держави. Ці три складові формують фінансову систему країни, яку часто поділяють на особисті, корпоративні і публічні фінанси. Особисті фінанси громадян (домогосподарств) формуються і використовуються в результаті покупок різних товарів та послуг, отримання доходів, сплати податків, інвестування або кредитних зобов'язань. Ці фінансові ресурси рухаються в кругообігу в економіці [21].

Особисті фінанси мають певні характеристики, які відрізняють їх від публічних та корпоративних фінансів у фінансовій системі.

1. Особисті фінанси є первинним елементом у порівнянні з публічними та корпоративними фінансами, оскільки рішення окремих осіб щодо використання своїх грошей та іншого капіталу має визначальний вплив на темпи економічного розвитку та умови формування публічних та корпоративних фінансів.

2. Особисті фінанси є необхідною передумовою для розвитку та розширення публічних (державних) та бізнес-фінансів, оскільки доходи, отримані від ресурсів праці та капіталу, які формують додану вартість, є частково або повністю індивідуальними.

3. Особисті фінанси формуються на всіх етапах розподілу та перерозподілу доходів і відрізняються від публічних та корпоративних фінансів. Проте вони є неодмінною складовою фінансової системи, оскільки на них базується створення фінансів бізнесу та державних фінансів. Ця система ґрунтується на об'єктивному існуванні як приватних, так і суспільних благ, що доповнюють одне одного.

4. Особисті фінанси мають прямий і значущий вплив на розміри платоспроможного попиту в економіці. Ці фінанси складаються з фондів споживання та заощаджень, які формуються і розподіляються окремими особами, від чого залежить загальний рівень платоспроможного попиту і інвестицій. Це є важливими факторами для сталого розвитку економіки.

5. Перетворення заощаджень в інвестиції в особистій фінансовій сфері є ключовим фактором розвитку економіки. Чим більш значна частка заощаджень громадян утворює основу для інвестицій, тим більш високорозвинена економіка.

6. Особисті фінанси є ключовим показником добробуту людей, що визначається як загальний обсяг особистих фінансових активів, що належать жителям країни, а також ступенем їх розподілу та диференціації між різними соціальними групами.

Отже, можна зробити висновок, що особисті фінанси є ключовою складовою фінансової системи країни та складаються з приватного та суспільного споживання, а також з інвестування у державний та бізнес-сектори економіки. Саме через особисті фінанси створюються умови для розвитку цих секторів, що робить їх невід'ємною частиною фінансового простору країни.

Особисті фінанси мають декілька особливостей.

1. Індивідуальний характер. Особисті фінанси стосуються грошових ресурсів та доходів конкретної фізичної особи. Вони є індивідуальними та залежать від особистих потреб та можливостей.

2. Складна структура. Особисті фінанси складаються з різних складових, таких як доходи, витрати, інвестиції, позики та інше. Управління всіма цими складовими може бути викликом для більшості людей.

3. Високий рівень ризику. Особисті фінанси пов'язані з ризиком втрати грошових ресурсів через непередбачувані обставини, такі як втрата роботи, непередбачена витрата, інфляція та інші фактори.

4. Індивідуальна відповідальність. Фізичні особи несуть особисту відповідальність за управління своїми фінансами, в тому числі за ризик втрати та інвестування грошових ресурсів.

5. Нестабільність. Особисті фінанси можуть бути під впливом змін економічної та політичної ситуації в країні. Також, вони можуть залежати від особистих життєвих обставин та непередбачуваних подій.

Отже, особисті фінанси мають свої особливості, вимагають уваги та свідомого управління з боку індивідів. Важливо планувати та керувати своїми фінансами, використовуючи різні інструменти, такі як бюджетування.

Фірми взаємодіють на ринку ресурсів та товарів і послуг з домогосподарствами, які є власниками ресурсів, таких як праця, людський капітал та підприємницькі здібності. Домогосподарства пропонують ці ресурси фірмам на ринку ресурсів, який визначає ціни на них шляхом взаємодії попиту та пропозиції.

Фірми та держава споживають ресурси, тому що вони мають на них попит, і утворюють потоки заробітної плати, що передаються домогосподарствам у вигляді грошових доходів. Домогосподарства витрачають ці доходи на споживання товарів і послуг на ринку продуктів, тоді як фірми отримують виручку від продажу виробленої продукції. Частина доходів, що не витрачається на споживання, може бути інвестована в ринок фінансових активів або сплачена у вигляді податків державі. Держава також виконує функцію розподілу грошових коштів та забезпечує суспільні блага та послуги для домогосподарств та фірм. Взаємозв'язок домогосподарств з іншими учасниками економічної системи може включати взаємодію домогосподарств між собою, а фінансовий ринок надає широкі можливості для цього [12].

Особисті фінанси важливі як для фізичних осіб, так і для держави в цілому. Для фізичних осіб вони дозволяють забезпечити необхідність в життєвих потребах, планувати майбутнє, формувати накопичення та забезпечувати фінансову стабільність. Для держави особисті фінанси є важливим елементом економічної системи, оскільки вони впливають на загальну макроекономічну ситуацію в країні.

Персональні фінанси також мають важливе місце в фінансовій системі держави. Вони є джерелом ресурсів для банків та інших фінансових установ, а також впливають на фінансову стабільність країни. Для держави важливо забезпечити ефективність фінансових ринків та зростання економіки, що можливо завдяки стабільним та розвиненим особистим фінансам.

Таким чином, особисті фінанси мають важливе значення для кожної фізичної особи та для економіки в цілому. Важливо бути уважним та свідомо керувати своїми фінансами, а також підтримувати ефективну фінансову систему держави.

В умовах ринкових відносин, поведінка економічних суб'єктів характеризується зосередженням на власних приватних інтересах, які переважно спрямовані на отримання максимальної вигоди для себе. Однак, через недосконалу конкуренцію на ринку, учасники змушені пристосовуватися один до одного і приймати компромісні рішення, що задовольняють економічні інтереси сторін [40].

Управління особистими фінансами громадян є важливим елементом в економічній поведінці суб'єктів. Цей процес включає формування, розподіл та використання відповідних фондів грошових коштів з метою максимізації індивідуального та національного добробуту.

Менеджмент особистих фінансів допомагає ефективніше використовувати доходи, аналізувати та оптимізувати витрати і формувати заощадження. Головна мета управління особистими фінансами полягає у найбільш ефективному та вигідному розпорядженні наявними ресурсами. Для досягнення цих цілей індивід має визначати свої фінансові цілі, аналізувати поточний стан та фінансову політику, вибирати способи досягнення цілей з урахуванням майбутніх тенденцій та використовувати фінансові інструменти, а також періодично переглядати план [5].

Керування особистими фінансами залежить від різних факторів, включаючи історично обумовлений національний менталітет, а також соціально-демографічні характеристики, такі як рівень освіти, майновий стан, вік та гендерна приналежність.

Ефективне управління є необхідністю для кожної сучасної людини і може принести значну економічну вигоду. Для розвитку економіки країни важливо формувати культуру управління особистими фінансами, включаючи особисте

фінансове планування та підвищення рівня фінансової грамотності серед населення.

Створення особистого фінансового плану є важливим кроком у керуванні власними фінансами, що базується на раціональній стратегії досягнення фінансових цілей і враховує комбінації різних фінансових інструментів відповідно до конкретних умов і прогнозованих потреб [38].

Побудова особистого фінансового плану складається з наступних етапів.

1. Оцінка поточного фінансового стану. На цьому етапі необхідно оцінити свої поточні доходи, витрати і борги, а також визначити свій фінансовий резерв. Цей етап включає в себе переведення мрій і бажань в цілі. Цілі мають бути чітко сформульовані.

2. Визначення фінансових цілей. На цьому етапі визначаються мета і строк досягнення конкретних фінансових цілей, наприклад таких як купівля житла, накопичення на відпустку або пенсію.

3. Розробка стратегії досягнення фінансових цілей. На цьому етапі формується стратегія, яка описує, яким чином будуть досягнуті фінансові цілі. Для цього необхідно визначити певні дії, такі як збільшення доходів або скорочення витрат, а також вибрати фінансові інструменти, які допоможуть досягнути мети.

4. Визначення ризиків. На цьому етапі визначаються можливі ризики, які можуть виникнути під час реалізації стратегії досягнення фінансових цілей, і визначаються заходи, які допоможуть їх запобігти або зменшити наслідки.

5. Розробка конкретних дій. На цьому етапі формуються конкретні кроки, які необхідно виконати для реалізації стратегії, включаючи збільшення доходів, зменшення витрат та вибір фінансових інструментів.

6. Моніторинг та корекція. Останній етап передбачає постійний моніторинг фінансового плану та його корекцію в разі необхідності. Тобто можна корегувати свій особистий фінансовий план залежно від впливу тих чи інших факторів, наприклад незапланована витрата на якусь покупку.

Управління особистими фінансами – це постійна діяльність, яку необхідно здійснювати протягом життя. Це пов’язано з тим, що фінансово грамотне населення не тільки забезпечує особистий розвиток, але й сприяє створенню матеріального благополуччя, формуванню капіталу та його захисту.

Для успішного управління особистими фінансами потрібен певний рівень знань. Фінансова грамотність є показником успішності людини і означає вміння розпоряджатися особистими грошима та приймати відповідальні рішення. Тільки з таким багажем знань можна створити систему раціональної фінансової поведінки, яка дозволяє планувати стратегію подолання нестачі фінансово-економічних ресурсів. Однак, через те, що люди часто діють нерозсудливо, правильна фінансова поведінка залежить від рівня фінансової грамотності [48].

Фінансова поведінка в широкому розумінні охоплює різноманітні дії домогосподарств і фізичних осіб, пов’язані з управлінням своїми грошовими коштами. Ці дії можуть включати такі аспекти як фінансове планування, зменшення ризиків, заощадження, інвестування, страхування, кредитно-позикову поведінку, участь в грошових іграх, купівлю та продаж товарів і послуг поза фінансовими установами, здійснення операцій з розрахунків та інше (рис. 1.1).

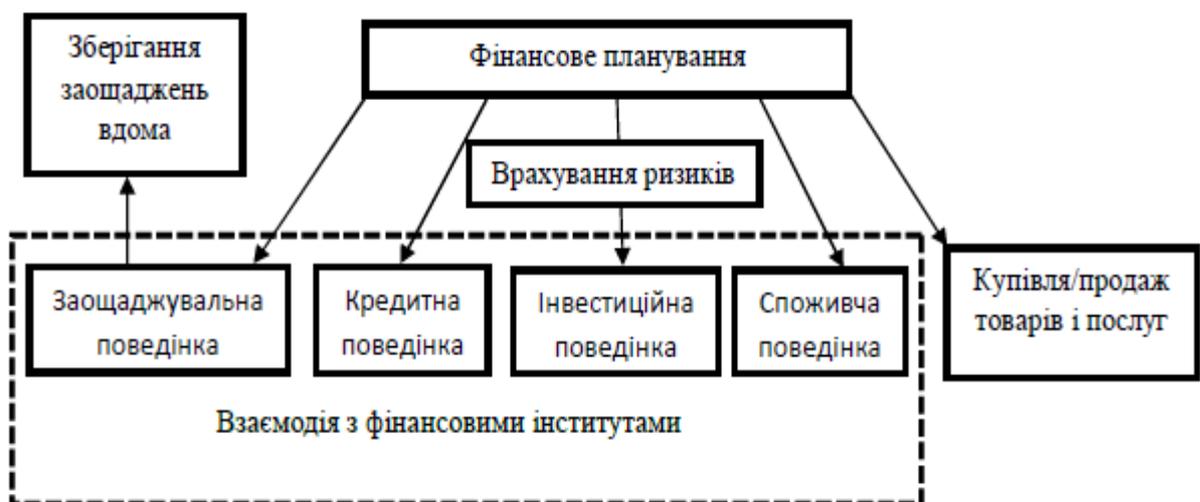


Рис. 1.1. Структура фінансової поведінки

При дослідженні фінансової поведінки потрібно враховувати не лише об'єктивні фактори, що впливають на неї, але й мотиваційні фактори, які впливають на вибір стратегій щодо заощаджень, кредитів, інвестицій або страхування, а також мотивацію всіх членів сім'ї, які підштовхують їх брати участь у спільній діяльності домогосподарства [53].

Саме тому для ефективного управління особистими фінансами необхідна відповідна фінансова освіта та професійна допомога фахівців у вирішенні тих чи інших проблем. Отримання нових знань, навичок та цінностей може сприяти позитивним змінам у керуванні особистими фінансами. Аналіз фінансової поведінки населення, включаючи фактори та мотиви, що впливають на цю поведінку, може допомогти успішно реалізувати актуальну державну програму підвищення рівня фінансової грамотності.

1.2. Поведінкові механізми планування та управління особистими фінансами

Класична фінансова теорія досліджує фінансовий ринок за допомогою моделей, які базуються на принципі раціональності інвестора. Однак, поява бумів та спадів на ринку свідчить про невідповідність класичних моделей сучасним реаліям. Тому, у сучасному науковому світі розвивається теорія поведінкових фінансів, яка враховує особливості людської поведінки та її відображення у стані фінансового ринку. Розуміння впливу поведінкових факторів на процес прийняття фінансових рішень індивідуумами дозволяє більш ефективно оцінити ситуацію на ринку, передбачити майбутні зміни та попередити збитки та втрати.

На базі виявлення соціально-психологічних факторів людської діяльності, які сприяють більш точному дослідженню головних мотивів поведінки людини і виявленню їх впливу на процес прийняття фінансових рішень, виник новий напрям сучасної фінансової науки – біхевіористичні (поведінкові) фінанси, які враховують ірраціональну природу поведінки суб'єкта фінансових відносин на

ринку в умовах невизначеності та ризику у прийнятті рішень фінансово-інвестиційного характеру [3].

Поведінкові фінанси є відносно новим напрямом фінансової теорії, який поєднує напрацювання психології та конвенційної економічної та фінансової теорії для пояснення особливостей прийняття фінансових рішень. Цей напрям розвивається через неспроможність неокласичної теорії очікуваної корисності та гіпотези ефективного ринку пояснити ряд аномалій, що виникають на ринках через прийняття ірраціональних рішень економічними суб'єктами.

Для забезпечення свого існування та поліпшення життя своїх членів, домашні господарства приймають різноманітні фінансові рішення. Кожне з цих рішень є вибором між кількома альтернативами. Поведінкова наука досліджує, як саме люди приймають фінансові рішення, які чинники впливають на їх вибір фінансових продуктів та послуг, і чому деякі рішення приносять прибутки, тоді як інші – збитки.

Класична модель прийняття фінансових рішень ґрунтується на концепції «раціональності» та вимагає, щоб особа, що приймає рішення, мислила абсолютно об'єктивно та логічно, мала чітко визначену мету, володіла наявною інформацією та спрямовувала свої дії на вибір найкращої альтернативи для максимізації результату діяльності. Ця модель ґрунтується на ряді теорій, що передбачають, що економічна людина поводить себе раціонально та має як головну мету максимізацію свого прибутку [21].

Раціоналізм, який базується на розумовому обґрунтуванні доцільності та ефективності прийняття економічних рішень, є домінуючим у сприйнятті людини як учасника фінансових відносин упродовж тривалого періоду.

Біхевіористичні фінанси досліджують, показують і пояснюють взаємозв'язок фінансових рішень і психологічних чинників поведінки учасників фінансових відносин, цей напрямок фінансової науки і практики обстоює позицію щодо обмеженої раціональності економічних суб'єктів і в такий спосіб піддає сумніву висновки теорій раціональних очікувань та ефективних ринків.

Тому прийняття рішень у сфері фінансів неможливо пояснити, базуючись тільки на аналізі раціональної поведінки в умовах формалізованих правил.

Біхевіористичний підхід в фінансах пояснює нераціональну поведінку людей при прийнятті фінансових рішень, поєднуючи знання з психології та фінансової науки. Ця концепція дозволяє досліджувати економічні явища та процеси з точки зору нераціональної (іраціональної) поведінки економічних агентів [14].

Теоретичний фундамент концепції поведінкових фінансів сформувався завдяки внеску американських психологів Леона Фестінгера та Герберта Саймона, яких вважають батьками цього підходу, а також завдяки працям В. де Бонда, Р. Талера, Х. Шефріна та М. Статмана, які значно розвинули та систематизували концепцію поведінкових фінансів та надали їй статус наукової теорії.

У 1957 році Леон Фестінгер сформулював теорію когнітивного дисонансу, яка стверджує, що коли ситуація не відповідає очікуванням людини, вона виникає в дисонансі зі своїми власними переконаннями та часто вибирає маніпулювання фактами замість зміни власної точки зору. Така людина, прийнявши неправильне, фінансово збиткове рішення, не визнаватиме власної помилки, а, займаючись самообманом, буде перекладати відповідальність на інших.

Герберт Саймон, інший американський психолог, відомий своїми дослідженнями з обмеженості інтелекту при прийнятті рішень, яка пояснюється наявністю обмеженої кількості нейронів у мозку людини. Він запропонував модель процесу прийняття рішень, що називається «обмежена раціональність», і був нагороджений Нобелівською премією з економіки у 1978 році за його роботу над процесом прийняття рішень в економічних організаціях.

Сучасна концепція поведінкових фінансів, яка знову пов'язується з психологами Д. Канеманом та А. Тверським, набула подальшого розвитку. В їх праці «Теорія можливостей» вони довели, що некоректне сприйняття інформації може призвести до помилкових суджень та іраціональної поведінки людини. В

праці «Теорія перспектив» Д. Канеман зазначив, що людина приймає рішення, враховуючи очікування щодо невизначеного майбутнього. Його теорія була підтверджена американськими дослідженнями, а сам Канеман отримав Нобелівську премію з економіки в 2002 році.

Згідно з Канеманом, люди різним чином реагують у ситуаціях, коли вони виграють чи програють, та часто неправильно оцінюють імовірності настання подій через власні відчуття та стереотипи. Наприклад, людина може бути більш чутливою до втрат, ніж до виграшів [74].

Також, людина може приймати рішення щодо теорії, явища або предмета, залежно від того, як їй надається інформація про них. Ця технологія дозволяє впливати на свідомість людини та змушує її думати в певному напрямку, що призводить до прийняття «правильного» рішення.

Новітні дослідження в галузі поведінкових фінансів, проведені Р. Талером, Х. Шефріном та М. Статманом, приділяють увагу впливу психоемоційних чинників на поведінку інвесторів, вартість цінних паперів і дохідність, яку ці інвестори отримують. Функціонування фінансових ринків, зокрема валютних і фондових бірж, підтверджує, що інвестори не завжди раціональні. Учені відзначають дію на фінансових ринках «ефекту натовпу» – колективного впливу, який виникає через «інформаційний каскад», як ще одне поведінкове упередження [76].

Ірраціональна поведінка людей також проявляється через «ілюзію контролю» та пов'язаний з нею «ефект надмірного оптимізму та самовпевненості», які спонукають людей переоцінювати свою здатність передбачати розвиток ринку під час прийняття фінансових рішень.

Загалом існує багато суб'єктивних факторів, що викликають і провокують ірраціональну поведінку інвестора на ринку. Ці фактори можуть бути пов'язані з помилковим сприйняттям дійсності чи неправильною оцінкою реальної ситуації, або вони можуть стосуватися суто емоційних особливостей, притаманних людській природі, які впливають на поведінку людей. Серед цих факторів наука і практика виділяють різноманітні «ефекти» та «парадокси»,

зокрема «ефект закріплення», «ефект консерватизму», «ефект компетенції», «ефект пастки», «парадокс Алле» та ін. Ці ефекти, які пояснюють багато факторів нерациональної поведінки учасників фінансового ринку, а також інші результати досліджень і наукові теорії, що базуються на них, сприяли виникненню поведінкових фінансів як самостійного напрямку.

Сучасна концепція біхевіористичних фінансів тісно пов'язана з медичними дослідженнями головного мозку людини і призводить до розвитку нейроекономіки та нейрофінансів. Згідно з результатами проведених науковцями досліджень, мозок лобової частини голови відповідає за прийняття раціональних рішень, тоді як верхня та задня частини головного мозку забезпечують стереотипні (нерациональні) рішення. На практиці більшість фінансистів приймають нерациональні рішення, але у випадку нестандартних ситуацій можна спостерігати високу мозкову активність у лобовій частині головного мозку [14].

Вчені, здійснюючи експериментальні дослідження, прийшли до висновку, що нерациональна поведінка, яка раніше вважалася виключно девіантною та випадковою, насправді є поширеною, особливо в умовах невизначеності. Коли нормальні режими функціонування не діють, а невизначеність стає головним станом суспільства, люди можуть почати діяти із нерациональних мотивів. При цьому, за психологічними дослідженнями, фінансова поведінка може бути реакцією на соціально-економічну та політичну реальність, яка не спонукає до оптимізму та сприяє поширенню недовіри до різних інститутів, як політичних, так і фінансових.

Основним досягненням поведінкових фінансів є визнання того, що людина в сфері фінансів, так само як і в інших аспектах життя, приймає рішення під впливом сформованих в суспільстві стереотипів, ілюзій сприйняття, упереджених думок, помилок при аналізі інформації та емоцій. Дослідження поведінкових теорій дозволило встановити перелік факторів, які впливають на фінансові рішення (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Поведінкові фактори, які впливають на прийняття фінансових рішень

| Назва фактора | Види факторів |
|------------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Евристика | Евристика репрезентативності Евристика доступності Евристика «якоріння» Ефект приєднання до більшості |
| Емоції | Оптимізм Песимізм Настрій Надмірна самовпевненість Ефект жалю Ілюзія контролю |
| Фреймінг (ефект обмеження рамками) | Схильність реагувати на певний вибір по-різному в залежності від контексту, формування проблеми або пропозиції, тобто того, як такий вибір подається – як програш чи виграш |
| Вплив ринку | Рационалізація після придбання Підтверджувальне упередження Ілюзія частоти Фундаментальна помилка атрибуції (ФПА) |
| Психологічна бухгалтерія | Схильність ставитися до грошей по-різному в залежності від того звідки вони надійшли, в якій формі зберігаються і на що витрачаються |
| Несприйняття втрат | Готовність йти на більший ризик, щоб уникнути втрат, аніж одержати додатковий дохід Ефект статусу–кво Ефект володіння Ефект капкану Ефект страуса |

Основною концепцією теорії когнітивного упередження є те, що людина створює свій власний суб'єктивний світ на основі сприйняття зовнішньої інформації, що може впливати на її поведінку. Когнітивні упередження можуть призводити до спотворення сприйняття, неточних суджень, нелогічної інтерпретації, або «іраціональності». Когнітивні упередження включають евристичні методи, ефекти, емоції, фреймінг і вплив ринку.

У сучасних умовах, коли індивід обмежений в часі та ресурсах для прийняття рішень, оптимальний аналіз наявних даних стає складним. Для прискорення реакції на зовнішні стимули, створюються спрощені алгоритми – евристики. Евристики – це найкоротші шляхи, які спрощують складні методи

обробки інформації, необхідні для прийняття рішення. Проте, прийняття фінансових рішень на основі евристичних спрощень часто призводить до систематичних помилок та упереджень [38].

Розглянемо основні види евристика, які впливають на процес прийняття фінансових рішень:

1) евристика репрезентативності означає, що люди оцінюють ймовірність події на основі її схожості зі стереотипними або типовими випадками. Тобто, коли люди стикаються з новою інформацією або ситуацією, вони зазвичай порівнюють її зі своїм уявленням про те, яким має бути типовий випадок, і на основі цього роблять висновки про ймовірність події. Це може призводити до спотворення реальної ймовірності події, оскільки стереотипні випадки можуть бути несприятливими або не відображати реальну ситуацію;

2) евристика доступності полягає в тенденції людей робити висновки на основі доступної інформації та образів у своїй пам'яті. Це означає, що люди часто вважають те, що легко приходить на думку, більш вірогідним або правильним, незалежно від того, наскільки це вірно або повне. Така евристика може призвести до неправильних висновків, оскільки інформація може бути недостатньою, спотвореною або необ'єктивною;

3) евристика «якоріння» полягає в тому, що людина дає оцінку тій чи іншій ситуації, відштовхуючись від попередньої інформації або числового значення («якоря»), яке було представлено раніше. Цей ефект можна використовувати в комерційних цілях, наприклад, коли пропонуються три опції товару з різними цінами: дуже дорогий, середній і дуже дешевий. Індивід переважно вибирає середній варіант, який порівняно з іншими здається більш вигідним, але насправді може бути менш вигідним за інші альтернативи;

4) ефект приєднання до більшості, так званий «стадний інстинкт» передбачає тенденцію людей діяти або вірити в те, що є популярним серед багатьох людей. Це може бути пов'язане зі страхом бути відмінним, бажанням дотримуватися загального консенсусу, або просто зі звичкою копіювати

поведінку інших. Така поведінка зазвичай пов'язана з груповим мисленням та підпорядкуванням індивідуальних рішень більш загальній соціальній динаміці.

Емоції також впливають на процес прийняття рішень і можуть впливати на вподобання та переконання, зокрема:

1) упередженість оптимізму – це здатність людей очікувати позитивний результат у майбутньому, навіть якщо немає достатніх обґрунтованих підстав для таких очікувань. Цей ефект також називається ефектом валентності, коли інформація, яка має позитивну валентність (тобто сприймається як приємна), більш ймовірна надихати оптимістичні очікування;

2) упередженість песимізму – це тенденція деяких людей, особливо тих, які страждають від депресії, переоцінювати ймовірність негативних подій і занадто песимістично оцінювати свої можливості;

3) ефект настрою полягає у тому, що люди краще запам'ятовують інформацію, яка відповідає їхньому поточному настрою. Останні дослідження показали, що настрої впливає на прийняття інвестиційних рішень та рівень впевненості людей у своїх навичках і можливостях;

4) ефект надмірної впевненості полягає в тому, що люди часто надмірно впевнені в своїх відповідях на питання, навіть якщо вони не мають достатньої інформації. Недавні дослідження показують, що коли учасники були на 99% впевнені у своїй відповіді на деякі запитання, правильність їхніх відповідей становила лише 40%;

5) ілюзія контролю – це схильність людей вірити, що вони мають здатність контролювати або, принаймні, впливати на результати подій, над якими насправді не мають контролю;

6) ефект жалю – це явище, коли люди уникають прийняття рішень, що можуть призвести до негативних наслідків, через біль, який вони відчують за неправильні рішення в минулому. Один зі способів уникнути ефекту жалю – це перекладання відповідальності на інших людей [74].

Іншою психологічною особливістю, яка може пояснювати ірраціональність у прийнятті фінансових рішень, є фреймінг. Даніель Канеман

та Амос Тверські зазначали, що фрейм, який приймається людиною, складається з формулювання проблеми та правил, звичок та особистісних характеристик людини, яка приймає рішення. Іншими словами, вподобання та рішення людей можуть залежати від того, як описана ситуація та як запропоновані варіанти вибору.

Значна кількість фінансових рішень здійснюється під впливом ринку, на основі таких факторів як вірність бренду і реклама:

1) раціоналізація після придбання, відома також як «Синдром Стокгольмського покупця» – це явище, коли людина, яка купила дорогий продукт або послугу, не помічає його недоліки або дефекти, щоб виправдати свою покупку;

2) підтвержувальне упередження – це тенденція шукати та інтерпретувати інформацію таким чином, щоб вона підтверджувала власні переконання або гіпотези. Експерименти довели, що це упередження може призвести до надмірної впевненості у своїх стратегіях, ігноруючи свідчення, що ці стратегії можуть призвести до втрати грошей, що особливо актуально для інвесторів;

3) ілюзія частоти або нещодавності відображає ситуацію, коли слово, назва, або інший об'єкт, що нещодавно привернув увагу, здається особливо часто зустрічається в подальшому. Цей ефект називають також Феноменом Баадер–Майнхофа. Фраза «Я недавно про це чув» зазвичай вказує на наявність цього явища;

4) фундаментальна помилка атрибуції – це схильність до переоцінювання ролі особистісних характеристик у поясненні поведінки інших людей та недооцінювання впливу ситуації на ту саму поведінку. Це може призвести до різних інших помилок в атрибуції, таких як упередження актор–спостерігача, групова атрибуційна помилка, ефект позитивності та ефект негативності.

Психологічна бухгалтерія, яку розробив Р. Талер, вказує на те, що люди ставляться по-різному до грошей в залежності від їх джерела та місця зберігання. Наприклад, люди швидше витрачають гроші, які виграли в казино, в лотереї або знайшли, ніж гроші, які заробили своєю працею. Крім того, використання

кредитних карток спричинює у людей відчуття безпечності, що може призвести до надмірного витрачання коштів. Ці упередження приводять до того, що люди приписують різну цінність одним і тим же грошам, залежно від їхнього походження та розподілу, хоча раціонально слід однаково ставитись до всіх грошей.

Теорія перспектив, розроблена Д. Канеманом і А. Тверські (1979), описує, як інвестори сприймають прибуток і збиток. Ця теорія встановлює, що люди розглядають прибутки та збитки по-різному, і що людині важче сприймати втрати, ніж радіти від таких же виграшів (неприйняття втрат). Втрати завжди видаються значнішими, ніж дохід. Ця теорія також демонструє, що люди швидше готові взяти на себе більший ризик, щоб уникнути втрат, аніж одержати додаткову премію за більшого ризику. Інвестори можуть тримати акції, які знецінюються, але продавати ті, які ростуть в ціні, мотивуючи це міркуванням про те, що ціни в перспективі підскочать. Теорія перспектив робить парадоксальний висновок про сприйняття втрат і прибутків людьми.

Несприйняття втрат є одним з універсальних та надзвичайно важливих аспектів людської поведінки, яке може пояснити багато поведінкових явищ, відомих як Санкт-Петербурзький парадокс та ефект статус-кво. Це також може пояснити ефект володіння, який полягає у тенденції надавати високу цінність предметам, лише тому, що людина ними володіє. Несприйняття втрат є фундаментальною рисою людської поведінки, яка може мати еволюційне походження, як підтверджують дослідження на мавпах капуцинах [74].

Дамо характеристику видів таких поведінкових факторів, як несприйняття втрат:

1) ефект статусу-кво – це тенденція до збереження і задоволення теперішнього стану речей, замість переходу до нових рішень або альтернативних варіантів. Наприклад, це можна спостерігати в поведінці людей, щодо вибору між нинішньою системою пенсійного страхування і новою, недержавною системою, яка використовується в багатьох країнах світу. Більшість людей віддає перевагу звичній та знайомій системі, ніж новій і невідомій;

2) ефект володіння – це теорія, що люди оцінюють речі вище тільки за те, що володіють ними. Вони готові заплатити більше за щось, що вже є у них на руках, ніж за те ж саме, що належить комусь іншому, навіть якщо немає особливої прив'язаності до цієї речі. Цей ефект можна пояснити функцією цінності від несприйняття втрат: бажання купити щось або продати залежить від того, чи є у людини ця річ зараз. Тобто, якщо людина володіє якоюсь річчю, яка має цінність для неї, то вартість продажу буде дорівнювати рівню жалю, який вона відчуває при втраті цієї речі. А якщо людина бажає придбати щось, то ціна буде визначатися рівнем задоволення від його придбання. Однак, ці рівні відрізняються, оскільки втрата приносить більше жалю, ніж купівля приносить задоволення;

3) ефект капкану – це явище, коли економічний агент інвестує кошти, час та зусилля в проект, який не досягає очікуваних результатів або не розвивається, але продовжує інвестувати ресурси в проект з метою повернення первинних вкладень, незважаючи на зростання невдач і втрат;

4) ефект страуса – це тенденція уникати можливих ризикових фінансових ситуацій, не допускаючи їх існування. За дослідженнями, інвестори частіше віддають перевагу тим фінансовим інвестиціям, про які немає інформації щодо ризику, ніж аналогічним інвестиціям за рівнем прибутковості та ризиком, про які регулярно повідомляється [74].

У підсумку, можна зробити висновок, що біхевіористський підхід у фінансах акцентує увагу на психологічних факторах, які є ключовими для пояснення багатьох аспектів фінансової поведінки людини. Використання психологічних факторів у економічному аналізі доповнює висновки традиційної економічної теорії, надає більш повну інформацію про особливості поведінки людини та дозволяє краще пояснювати процеси, що відбуваються в індивідуальних рішеннях населення. Це поглиблює розуміння поведінкових стратегій людей у сучасній фінансовій науці та стає все більш важливим елементом для розвитку фінансових ринків. Таким чином, поведінкові фінанси

базуються на кумулятивній інституціональній основі у теоретичній площині та стають каталізатором розвитку фінансових ринків у практичному застосуванні.

1.3. Напрями планування та управління особистими фінансами

Сьогодні фінансова культура населення є ключовим фактором у будівництві процвітаючого суспільства, зміцненні фінансових ринків та прискоренні інвестиційних процесів. Однак, найважливішою є роль фінансової культури у розумному керуванні особистими фінансами, що дає змогу збільшувати благополуччя громадян. Фінансова культура означає, що люди мають здатність ефективно управляти своїми фінансами, приймати раціональні фінансові рішення на короткий та довгий терміни.

В багатьох країнах світу популярні різні освітні програми з фінансової грамотності, курси з обліку і планування особистих витрат, раціональної організації фінансових потоків громадян і домогосподарств, планування доходів і бюджетів, здійснення інвестицій тощо. Фінансова наука за кордоном активно досліджує базові принципи управління власними фінансами, ведення сімейної бухгалтерії та діяльність з підвищення фінансової грамотності населення. Така діяльність у сфері особистого фінансового менеджменту є досить поширеною в розвинених країнах.

В розвинутих країнах сформувалась практична економічна культура населення управління власними фінансами, яка виникла під впливом історичних факторів, державної політики та професіоналізму учасників фінансових ринків. Рівень фінансової культури та економічної поведінки громадян в цих країнах відзначається значно вищим рівнем, ніж в Україні.

Можливо, корисно для українського суспільства та окремих громадян приймати прості поради у формі аксіом для керування власними фінансовими потоками та постійно використовувати їх у практиці. Базовими принципами системи управління власними фінансами особи повинні бути аксіоми фінансової

поведінки, які, узагальнюючись, допомагають забезпечити особисте багатство та благополуччя громадян [12].

Планування та управління особистими фінансами є важливим аспектом фінансової грамотності. Це включає в себе здатність керувати особистими фінансами, знання про різні види інвестицій та ризики, пов'язані з ними, здатність планувати бюджет та раціонально витратити гроші.

Спочатку важливо завжди контролювати свій фінансовий стан, що означає збереження записів про всі витрати та доходи. Сьогодні цифровізація суспільства значно полегшує процес ведення фінансового обліку, а комп'ютерний облік замінює рутину та допомагає уникнути помилок. Це дозволяє зробити процес управління особистими фінансами більш цікавим та захоплюючим заняттям, а також дає можливість в будь-який момент мати повну картину фінансового стану та досліджувати витрати для їх ефективного контролю.

Рекомендується активно формувати звичку регулярного накопичення грошових коштів як різниці між доходами та видатками. На підставі власного життєвого досвіду можна знайти різні способи значного скорочення витрат без погіршення якості життя. Для створення безпечного майбутнього, корисною є практика відкладання 10-15% поточного доходу як заощадження. Це разом із контролем за витратами, дозволяє отримати максимальний ефект.

Після того, як було здійснено певні заощадження, бажано розглянути можливості інвестування для збільшення особистого капіталу або ж його захисту від інфляції. Зазвичай, заощадження розподіляють між різними видами інвестиційних інструментів в залежності від рівня ризику, наприклад, між банківськими депозитами, цінними паперами, нерухомістю та іншими [22].

В реальному житті важливо захищати свої фінансові інтереси шляхом страхування ризиків. На страховому ринку України існує велика кількість полісів, які надають широкий спектр видів страхування для захисту від небажаних подій. Оскільки особисті кошти часто залежать від багатьох чинників, таких як стан здоров'я, стихійні лиха та висока інфляція, на які людина

не може впливати, страхування може бути продуктивним способом збереження фінансового становища.

Одним з найважливіших елементів управління особистими фінансами є особисте фінансове планування та прогнозування. Цей процес є постійним і передбачає планування та реалізацію фінансових цілей, а також ефективний перерозподіл доходів у часі. Для реалізації такого планування необхідно окреслити пріоритети, оцінити наявні та необхідні ресурси, послідовно визначати та обчислювати досягнення цілей.

У процесі фінансового планування також важливо визначати інструменти, що допоможуть відслідковувати фінансову діяльність, робити прогнози на майбутнє та оптимізувати грошові потоки. Таким чином, особисте фінансове планування є визначальним принципом стратегії управління особистими коштами, що дозволяє людям зберігати контроль над своїм фінансовим становищем та досягати поставлених цілей [25].

Одним з напрямів планування та управління особистими фінансами є створення бюджету. Бюджетування особистих фінансів – це процес планування та контролю за особистими витратами та доходами з метою досягнення фінансових цілей. Бюджетування дозволяє людям краще розуміти, як вони витрачають свої гроші, та допомагає контролювати свої витрати, щоб уникнути перевищення бюджету.

Основні кроки бюджетування особистих фінансів включають.

1. Визначення доходів: спочатку потрібно визначити загальний рівень доходів, який включає всі джерела доходів, такі як заробітна плата, дивіденди, інвестиційний дохід тощо.

2. Визначення витрат: наступним кроком є визначення усіх витрат, які людина планує здійснити протягом певного періоду. Ці витрати можуть включати рахунки за електроенергію, газ, воду, їжу, одяг, дозвілля та інше.

3. Планування бюджету: після визначення загальних доходів та витрат потрібно розподілити гроші на різні категорії витрат. Це може включати витрати на житло, харчування, транспорт, розваги та інше.

4. Виконання плану: після того, як бюджет був складений, потрібно виконувати план та контролювати свої витрати. Це може включати відстеження витрат, щоб переконатися, що вони не перевищують бюджет, та внесення змін у бюджет, якщо виникають непередбачувані обставини.

Бюджетування особистих фінансів може бути корисним для будь-якої людини, незалежно від рівня доходів. Воно дозволяє особам збільшити свої накопичення, зменшити свої борги та забезпечити фінансову стабільність [36].

Інший напрямок планування та управління фінансами – це вкладення інвестицій. Люди можуть інвестувати свої гроші в акції, облігації, нерухомість, валюту та інші активи з метою збільшення свого капіталу. Проте, перед тим, як починати інвестування, необхідно ознайомитися зі всіма ризиками та можливостями.

Інвестиції – це термін, який часто використовують у різних сферах економіки та фінансів, оскільки він є надзвичайно важливою багатоаспектною категорією, яка відіграє значну роль як на макро-, так і на мікрорівні. Інвестиції забезпечують динамічний рух фінансових потоків в найбільш перспективні сфери діяльності, що сприяє розвитку інновацій, підтримує підприємницьку активність та має критичне значення для розвитку суспільства в цілому.

Функціонування інвестиційного ринку є невід’ємною складовою інвестиційного процесу, оскільки саме на цьому ринку здійснюється купівля та продаж активів, забезпечуючи кругообіг інвестицій. Інвестиційний ринок має свою кон’юнктуру, співвідношення попиту та пропозиції, рівень конкурентоспроможності емітентів, а також рівень волатильності цін на активи, що впливають на процес інвестування. Окрім цього, інвестиційний процес пов’язаний з операційними та системними ризиками, які можуть впливати на його результативність.

Джерелами фінансування інвестицій є:

- власний, залучений і позиковий капітал;
- заощадження населення, що акумулюються фінансовими посередниками;

- грошові кошти, які централізуються об'єднаннями підприємствами;
- кошти інвестиційного фонду і бюджету розвитку;
- інвестиційні асигнування з державного бюджету;
- кошти, отримані від приватизації державного майна та продажу державних пакетів акцій;
- іноземні інвестиції, представлені в різних формах і видах [42].

Збереження грошових коштів є невід'ємною складовою інвестиційного процесу. Проте, не всі збережені кошти можуть бути вважати інвестиціями. Наприклад, якщо гроші не використовуються власником на поточні витрати, вони можуть вважатися заощадженнями. Але, якщо гроші не використовуються для здійснення якихось інвестиційних операцій, то вони не є інвестиціями. Інвестицією можна вважати лише ті заощадження, які використовуються для розширення виробництва з метою отримання прибутку у майбутньому, часто через деякий час.

Інвестування – це процес розміщення грошових коштів в різні види активів з метою збільшення свого капіталу. Інвестування можуть бути довгостроковими або короткостроковими, залежно від цілей та потреб інвестора.

Основні напрями інвестування включають:

- 1) акції – це власність у певній компанії, яка дає право на частку в прибутку компанії та можливості отримати дивіденди;
- 2) облігації – це вид позики, яку надає інвестор компанії або державі, який гарантує виплату процентів та повернення грошових коштів після закінчення строку позики;
- 3) фонди – це інвестиційні фонди, які збирають гроші від багатьох інвесторів та інвестують їх у різні активи, такі як акції, облігації, нерухомість, метали тощо;
- 4) нерухомість – це інвестування у нерухомість, яке може бути довгостроковим та приносити стабільний дохід від оренди або продажу;
- 5) валюта – інвестування у різні валютні пари може приносити прибуток від коливань курсу валют.

Перед початком інвестування необхідно оцінити свої ризики та можливості, дослідити ринок та обрати підходящий вид інвестування, який відповідає вашим цілям та потребам. Також важливо пам'ятати, що інвестування пов'язано з ризиками втрати грошей, тому необхідно бути готовим до таких можливостей та добре вивчити всі аспекти інвестування перед початком процесу [42].

Третій напрямок – це планування пенсії. Люди повинні думати про свою пенсію та починати її планування в як найраніші терміни. Один з найважливіших аспектів – це знання про пенсійну систему, яка діє в країні, а також про можливість приватного пенсійного забезпечення.

Планування пенсії є надзвичайно важливим аспектом фінансового планування на майбутнє. Розуміння пенсійної системи, яка діє в країні, є ключовим фактором при плануванні фінансів на пізніші роки життя. Крім того, варто розглянути можливості недержавного пенсійного забезпечення, яке може допомогти забезпечити стабільність фінансів на пенсії. Недержавне пенсійне страхування – це система страхування, яка дозволяє особисто забезпечити собі додатковий пенсійний дохід на майбутнє, окрім пенсії від держави. У цій системі індивідуальні особи або їх роботодавці вносять певні платежі у фонд недержавного пенсійного забезпечення, який потім інвестує ці кошти в різні інструменти (акції, облігації, нерухомість тощо) з метою збільшення їхньої вартості. У певний момент в майбутньому, коли особі стане потрібним додатковий пенсійний дохід, вона може отримати виплати з цього фонду. Недержавне пенсійне страхування є одним з способів забезпечення майбутньої пенсійної стабільності і може бути корисним для тих, хто не хоче покладатися лише на державну пенсію. Чим раніше людина почне думати про пенсію та розпочне її планування, тим більші можливості вона матиме забезпечити собі комфортну старість [45].

Четвертий напрямок – це управління кредитами та боргами. Одним з важливих аспектів фінансової грамотності є управління кредитами та боргами. Користування кредитом може бути корисним для досягнення фінансових цілей,

але важливо розуміти, що кредит не є безкоштовним і потрібно знати, як правильно його використовувати та погашати. Процес погашення боргів потрібно розглядати як довгострокову стратегію, в якій потрібно планувати витрати та знаходити способи зменшення боргів, щоб забезпечити фінансову стабільність в майбутньому [43].

Отже, управління особистими фінансами є необхідним для забезпечення фінансової стабільності та досягнення фінансових цілей. Люди повинні знати, як планувати та управляти своїми фінансами, щоб забезпечити собі майбутнє без фінансових проблем та стресу.

В рамках поведінкової теорії фінансів, неоптимальна споживча поведінка людей залежить в основному не від розміру їхнього доходу, а від того, які психологічні та емоційні чинники зменшують очікувану користь від споживання. Інакше кажучи, використання цієї теорії у сфері фінансового прийняття рішень полягає у тому, що не стільки важливо, скільки грошей людина заробляє (звісно, в межах прожиткового мінімуму), або витрачає, скільки користі вона може отримати з кожної гривні, яку вона витрачає. Згідно з поведінковою теорією, людина почувається щасливо тоді, коли задовольняє свої потреби не тільки за допомогою грошових засобів, але й за рахунок інших факторів, таких як моральні, етичні та емоційні аспекти.

В умовах складної політичної та соціально-економічної ситуації в Україні, населенню важливо на індивідуальному рівні звернути увагу на основні способи витрачання доходів та оптимізацію витрат. Хоча макроекономічна ситуація в країні має велике значення для фінансового добробуту та безпеки громадян, на перспективу також важливо розвивати фінансову грамотність та фінансову культуру серед населення, що значно впливає на фінансове благополуччя країни в цілому.

Поведінкова модель прийняття фінансових рішень ґрунтується на теоріях, що вивчають, як люди приймають фінансові рішення у реальному житті, а також на їх передбачуваних і системних помилках.

Прийняття особистих фінансових рішень є складним процесом, який охоплює не лише фінансові аспекти, але й психологічні мотиви та соціально-культурне становище особи. Таке прийняття рішень пов'язане з низкою ризиків, які потрібно враховувати та мінімізувати, контролюючи свій особистий фінансовий стан, створюючи резерви накопичень, здійснюючи інвестування, страхування та розробляючи перспективні фінансові плани.

Люди повинні мати здатність приймати грамотні фінансові рішення, мінімізувати ризики та вміти розпоряджатися своїми особистими фінансами для досягнення фінансової стійкості. Управління особистими фінансами є основною умовою забезпечення фінансової безпеки населення.

Зв'язок між фінансовою поведінкою людей та їх фінансовими знаннями можна розглядати з двох аспектів – об'єктивних та суб'єктивних знань. Об'єктивні знання полягають у здобутті фінансової інформації за допомогою ефективного обговорення та використання набутих знань, тоді як суб'єктивні знання залежать від того, що інвестори вважають, що вони знають.

Дослідження теорій, що пояснюють поведінкові фактори прийняття фінансових рішень домогосподарствами, допомогли систематизувати поведінкові теорії та визначити фактори, які впливають на їх фінансові рішення. Серед цих факторів можна виділити евристику – найкоротші шляхи, які спрощують складні методи обробки інформації, що необхідні для прийняття рішення.

Однак, прийняття фінансових рішень на основі евристичних спрощень може часто призводити до виникнення систематичних помилок та упереджень, таких як емоційний песимізм або оптимізм, фреймінг, що впливає на реакцію на певний вибір залежно від контексту його подання, вплив ринку та психологічна бухгалтерія, що може впливати на сприйняття грошей залежно від їх походження

та призначення, а також несприйняття втрат, що може призвести до більшого ризику, щоб уникнути втрат, аніж отримати додатковий дохід.

Серед основних напрямів планування та управління особистих фінансів визначають бюджетування, інвестування, планування пенсії та управління боргами та кредитами. Управління особистими фінансами є необхідним для забезпечення фінансової стабільності та досягнення фінансових цілей, тому людям необхідно мати відповідний багаж знань та основи фінансової грамотності.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

2.1. Динаміка сучасного стану управління особистими фінансами

Сучасні технології управління особистими фінансами поєднують теорію та практику соціального управління, поведінкових фінансів і фінансової математики з використанням штучного інтелекту та цифрових блокчейн-технологій (фінтех). Соціальне управління включає управління індивідуальною та колективною діяльністю людей. Поведінкові фінанси ґрунтуються на раціональній та ірраціональній поведінці фізичних осіб та груп, до яких вони належать, з метою ефективного управління активами, які перебувають у їх власності або управлінні, з урахуванням поточних та майбутніх фінансових потреб.

Фінансова математика може бути використана для автоматизації розрахунків оптимальності аналогових моделей управління масами та алгоритмів їх реалізації. З одного боку, це може допомогти у таргетуванні споживчих запитів на фінансові послуги фізичних осіб до банку даних нейромереж. З іншого боку, фінансові послуги фізичних осіб виникають як результат їх споживчих запитів в економічній системі, в якій гроші виступають інструментами обміну. Але проблема полягає в тому, що через тривалу кризу, скорочення фінансів домогосподарств та інші чинники, споживчі запити фізичних осіб стають менш різноманітними та зменшуються [54].

Технології споживчих запитів, розроблені у першій половині ХХ ст., були спрямовані на середній клас, який сформувався на початку століття, та зараз не забезпечують достатньої швидкості руху коштів, необхідної для розширеного відтворення. Однак, економічний розвиток продовжується завдяки інтенсифікації роботи фінансових та глобалізаційних інструментів. З метою покращення обігу коштів та управління фінансами фізичних осіб, ринковий

механізм шукає нові інструменти та механізми, незалежно від того, що державне регулювання ринку є недосконалим.

Сучасні технології управління особистими фінансами досі відчують зміни відносно тих, що існували у ХХ столітті. Раніше, ці технології були спрямовані на управління колективними діями людей, їх матеріальними та біологічними ресурсами. За останні сто років в Україні було сформовано інститут середнього класу, який має унормовані права та обов'язки, та розвинулася практика соціально-економічних відносин його представників.

У 20-30-ті роки ХХ століття, нові технології управління середнім класом були створені через радикальні реформи та перетворення, натхненні маркетинговими та політичними технологіями. Нові ідентифікатори інституту, такі як рівень доходів, займана посада, партійна приналежність, здобута освіта та джерела походження, забезпечували фінансову математику за допомогою статистичних вибірок. На той час домінували централізована або суспільна власність з централізованим розподілом ресурсів та додаткового капіталу.

У період з 40-80-х років ХХ століття інститути та технології, що були домінуючими в тій епохі, досягли свого піку розвитку і результативності. Фінансові ініціативи громадян були непопулярними через підтримку соціальної рівності та партійну ідеологію. Фінансові ініціативи неформального характеру, такі як кооперація, заставні операції та комерційні кредити, часто призводили до застосування кримінальних та адміністративних санкцій. Однак з часом, через циклічність процесів та досягнення піку і ефективності розвитку середнього класу того часу, інститути та інструменти потребували удосконалення.

В 90-ті роки ХХ століття на тлі перезавантаження ідеології суспільства механізми фінансових відносин, інститути та інституції не зазнали змін. З іншого боку, демократичні інструменти стали активно впроваджуватися в соціальне управління. Як результат, з 90-х років ХХ століття до 20-х років ХХІ століття у науково-аналітичному дискурсі з'явилися нові категорії, такі як «працюючий бідняк», «бомж», «безробітний», «субсидія», «поріг бідності», «бідний-багатий», «базовий безумовний дохід» тощо [54].

Далі були здійснені статистичні вибірки для визначення рівня та розмірів нерівності за доходами населення, а також було проведено аналітичні й соціологічні дослідження щодо середнього класу в Україні. Українське суспільство стикнулося з проблемою, яка поглибилася після світової фінансової кризи 2008 року та кризи середнього класу 2012 року (з початком інтенсивного зниження рівня життя середнього класу в Україні). Слід зауважити, що перша криза вплинула на другу. З метою зменшення проявів останньої кризи та кількості населення, яке постраждало від неї, з 2015 року були запроваджені маркетингові, політичні та економічні технології, спрямовані на зниження рівня середнього класу.

Перехід до безготівкових операцій та цифрових інструментів став наслідком використання державою технологій зниження рівня середнього класу, що викликав зміну фінансової поведінки представників цього класу. Середній клас традиційно спрямовувався на збільшення рівня свого споживання щороку, і для забезпечення цього держава забезпечувала належний рівень ліквідності та запиту. Тепер же потреби середнього класу задовольняються за допомогою цифрових інструментів, таких як соціальні мережі, інтернет-банкінг та інтернет-маркетплейси. Завдяки цифровим інструментам більшість операцій проводиться безготівково, що дозволяє зменшити кількість готівкових операцій та полегшує управління особистими фінансами. Люди використовують інтернет-банкінг для здійснення переказів, платежів та моніторингу своїх рахунків, а інтернет-маркетплейси надають можливість здійснювати покупки онлайн. Соціальні мережі також можуть впливати на фінансову поведінку середнього класу, надаючи можливості порівнювати ціни, отримувати рекомендації та ділитися досвідом покупок [69].

В результаті цих змін спостерігається диференціація фінансової поведінки середнього класу. Істотним показником цих змін є зменшення попиту на готівку, оскільки більшість операцій здійснюється безготівково. Це може відобразитися у статистичних показниках, що свідчать про зростання використання безготівкових платежів та електронних засобів оплати.

Динаміка статистичних показників щодо зменшення частки попиту із використанням готівки є наступною (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Порівняльна характеристика динаміки кінцевих споживчих витрат та готівки в обігу в Україні у 2012-2021 рр.

| Рік | Кінцеві споживчі витрати (разом) | Кінцеві споживчі витрати домогосподарства | Готівка в обігу (М0) | Частка М0 в кінцевих споживчих витратах | Частка М0 в кінцевих споживчих витратах домогосподарства | Різниця між частками (6-5) | Темп росту (2) | Темп росту (3) |
|------|----------------------------------|---|----------------------|---|--|----------------------------|----------------|----------------|
| | млн. грн. | | | ум.од. | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 2012 | 1221163 | 950212 | 203245 | 16,64 | 21,39 | 4,75 | - | - |
| 2013 | 1329632 | 1047096 | 237777 | 17,88 | 22,71 | 4,83 | 108,88 | 110,20 |
| 2014 | 1429959 | 1120876 | 282947 | 19,79 | 25,24 | 5,46 | 107,55 | 107,05 |
| 2015 | 1723629 | 1331526 | 282673 | 16,40 | 21,23 | 4,83 | 120,54 | 118,79 |
| 2016 | 2032328 | 1569702 | 314392 | 15,47 | 20,03 | 4,56 | 117,91 | 117,89 |
| 2017 | 2618126 | 1977640 | 332546 | 12,70 | 16,82 | 4,11 | 128,82 | 125,99 |
| 2018 | 3209292 | 2438778 | 363629 | 11,33 | 14,91 | 3,58 | 122,58 | 123,32 |
| 2019 | 3704903 | 2918278 | 384366 | 10,37 | 13,17 | 2,80 | 115,44 | 119,66 |
| 2020 | 3923203 | 3053971 | 516085 | 13,15 | 16,90 | 3,74 | 105,89 | 104,65 |
| 2021 | 4356924 | 3717848 | 581011 | 13,34 | 15,63 | 2,29 | 111,06 | 121,74 |

Зазначимо, що споживчі витрати сектору загального державного управління та некомерційних організацій, які обслуговують домогосподарства, зменшуються щороку (враховуючи різницю між загальними кінцевими споживчими витратами та витратами на домогосподарства). Темпи зростання загальних кінцевих споживчих витрат та витрат на домогосподарства, за виключенням 2015, 2017 та 2021 років, зменшуються впродовж 2012-2021 років, незважаючи на зростання обсягів готівки в обігу, яку емітовано для підтримки споживчого попиту. У 2014 році сталася гостра девальвація гривні відносно долара США, що суттєво вплинуло на обсяги споживання (табл. 2.2) [42].

Таблиця 2.2

Динаміка кінцевих споживчих витрат та частка витрат в доходах домогосподарств в Україні у 2012-2021 рр.

| Рік | Кінцеві споживчі витрати (разом) | Кінцеві споживчі витрати домогосподарства | Курс 100 дол. США до гривні | Кінцеві споживчі витрати (разом) | Кінцеві споживчі витрати домогосподарства | Частка витрат в доходах домогосподарств |
|------|----------------------------------|---|-----------------------------|----------------------------------|---|---|
| | млн. грн. | | Грн. | млн. дол. США | | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2012 | 1221163 | 950212 | 799,300 (на 28.12) | 152779,06 | 118880,52 | 86,67 |
| 2013 | 1329632 | 1047096 | 799,300 (на 27.12) | 166349,5559 | 131001,63 | 85,46 |
| 2014 | 1429959 | 1120876 | 1576,856 (на 31.12) | 90684,18 | 71082,97 | 88,73 |
| 2015 | 1723629 | 1331526 | 2400,067 (на 31.12) | 71815,87 | 55478,70 | 94,65 |
| 2016 | 2032328 | 1569702 | 2719,086 (на 30.12) | 74743,06 | 57729,03 | 91,69 |
| 2017 | 2618126 | 1977640 | 2806,722 (на 29.12) | 93280,56 | 70460,84 | 87,44 |
| 2018 | 3209292 | 2438778 | 2768,826 (на 31.12) | 115908,04 | 88079,86 | 83,89 |
| 2019 | 3704903 | 2918278 | 2329,289 (на 27.12) | 159057,25 | 125286,21 | 79,80 |
| 2020 | 3923203 | 3053971 | 2826,05 (на 30.12) | 138822,84 | 108065,00 | 76,60 |
| 2021 | 4356924 | 3717848 | 2721,10 (на 30.12) | 160116,28 | 136630,33 | 70,54 |

Крім того, в 2014 році фізичні особи мали обмежені можливості для інвестування через зменшення ліквідності особистих фінансів та складну політичну ситуацію в Україні. Це особливо відчувалося на ринку нерухомості, зокрема в зонах активних бойових дій. Навіть корекція ринкової ціни та заощаджувальна поведінка домогосподарств не зумовили збільшення капітальних інвестицій фізичних осіб.

Слід також відзначити, що кінцеве споживання забезпечується за допомогою різних форм оплати, включаючи готівкові та безготівкові операції, анонімні електронні гаманці та криптовалютні транзакції. Крім того, доходи

домогосподарств перевищують витрати завдяки значним грошовим переказам до України від трудових мігрантів, зміні структури домогосподарств на користь старшого покоління (працюючі пенсіонери), українському менталітету щодо заощаджень, нелегальним ринковим операціям, володінню власною землею та доходами від офшорних IT-девелоперів, які є одними з найбільш високо оплачуваної категорії в світі. Також слід зазначити, що частина фізичних осіб, зокрема заможні прошарки та люди, які їх обслуговують, мають нелегальні гроші та/або рахунки в офшорних банках. Менталітет середнього класу українців у віці від 35 до 60 років зазвичай передбачає відмову від взяття кредитів, а також дбайливе виконання зобов'язань щодо своєчасного погашення кредитів. Однак, існують ризики, які не завжди беруться до уваги фізичними особами, зокрема колекторські компанії, кіберзлочинці та соціальна інженерія (вішинг, фрод тощо), які можуть негативно вплинути на їх фінансове благополуччя [36].

Державні інституції та страхові компанії не можуть ефективно захистити клієнтів фінансового ринку від шахрайства, пресингу та маніпуляцій посередників, навіть якщо законодавча база включає правила, що регулюють діяльність колекторських компаній (Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо захисту споживачів при врегулюванні простроченої заборгованості» № 1349-IX від 19.03.2021 р.).

Люди, які є яскравими представниками середнього класу, мають високу освіту, культуру спілкування і поведінки, включаючи цифрову і фінансову, дотримуються норм ділової етики і виховані на рівноправному ставленні до суспільного та індивідуального. Вони пережили кілька соціально-економічних криз і добре розуміють суспільні права та обов'язки, які зазвичай дотримуються. Для них криза середнього класу є надзвичайно критичною, оскільки їхнє подальше індивідуальне та домогосподарське фінансове забезпечення під загрозою. Зараз нова структура суспільства змушує переважну більшість представників середнього класу перейти до нижчого рівня населення. Для держави не вигідно зменшення або зникнення середнього класу, оскільки саме на нього спрямовані інституціональні інструменти. Проте, держава зараз шукає

прийнятні механізми державного управління суспільно-політичним життям країни, формуючи норми поведінки для більшості, якою є саме середній клас. З державним управлінням та державною соціальною політикою наразі пов'язані певні проблеми (табл. 2.3) [61].

Для вирішення проблеми низької ефективності державних установ та бюджетних установ активно застосовуються ключові показники ефективності (КРІ) для оцінки роботи найманих працівників. Впровадження КРІ розпочалося з державної фіскальної служби України у 2016 році. Пізніше ці показники були впроваджені в інших установах та організаціях, які отримують бюджетні кошти. За допомогою ключових показників ефективності (КРІ), оцінка роботи організацій проводиться за допомогою цифрових засобів управління організаційними, фінансовими та процесними показниками. Щоб зберегти свої робочі місця, наймані працівники та роботодавці використовують онлайн або цифровий формат обслуговування, що дозволяє зберегти традиційні форми зовнішніх та внутрішніх відносин в соціальній системі.

Таблиця 2.3

Вибірка оцінок показників державного управління України за 2012-2021 рр.

| Показник | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Боротьба з корупцією | -1,1 | -1,2 | -1 | -1 | -0,8 | -0,8 | -0,9 | -0,8 | -0,8 | -0,8 |
| Ефективність уряду | -0,6 | -0,7 | -0,5 | -0,4 | -0,6 | -0,5 | -0,4 | -0,3 | -0,4 | -0,4 |
| Політична стабільність та відсутність насилля | -0,1 | -0,8 | -2 | -2 | -1,9 | -1,9 | -1,9 | -1,4 | -1,1 | -1,1 |
| Нормативна якість | -0,6 | -0,6 | -0,6 | -0,6 | -0,4 | -0,3 | -0,2 | -0,2 | -0,3 | -0,3 |
| Верховенство закону | -0,8 | -0,8 | -0,9 | -0,8 | -0,7 | -0,7 | -0,7 | -0,7 | -0,7 | -0,7 |
| Голос та підзвітність | -0,3 | -0,3 | -0,1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0,1 | 0,1 |

Застосування технології Key Performance Indicators (KPI) в управлінні державними установами та бюджетними організаціями сприяє об'єктивізації результатів та зменшенню ризиків, пов'язаних зі суб'єктивним оцінюванням роботи працівниками. Однак дана технологія сучасного управління спрямована

на досягнення техніко-економічного розвитку та цифрових меж розвитку фінансової економіки, зокрема за допомогою онлайн-платформ для перерозподілу активів та вилучення коштів середнього класу з обігу. Це призводить до зменшення ліквідності фізичних осіб та погіршення якості людського капіталу. У таких умовах держава залишається головним стейкхолдером і суб'єктом соціального управління в кризових умовах.

Протягом останніх 30 років управління суспільством стало складнішим через зростання лібералізації прав і свобод, нерівномірного розподілу фінансових можливостей фізичних осіб та збільшення обсягу експериментальних даних про їх фінансову поведінку. Зі скороченням ліквідності середнього класу «старі» технології, які спрямовані на них, втрачають ефективність у поточній системі соціальних відносин. У цьому контексті стає все частіше виникати необхідність створення нових інститутів та технологій для управління масами, включаючи управління особистими фінансами. Завдяки цьому середній клас поступово втрачає своє значення для соціального розвитку. Отже, наразі необхідний алгоритм вирішення складної ситуації - створення дієвого механізму функціонування соціальної системи, що базується на інформаційному суб'єкті. Цей суб'єкт можна розглядати як продуктивну силу, яка забезпечує виробництво, розподіл, обмін та споживання благ в кіберфізичному просторі. Для досягнення цієї мети потрібні ефективні інструменти перерозподілу фінансів, що можуть вплинути на можливості представників різних соціальних груп. Крім того, необхідні соціальні капіталовкладення в населення та прямі інвестиції вільних грошових коштів фізичних осіб в економіку держави [54].

Варто відзначити, що:

– прямі інвестиції в Україні здебільшого здійснюються іноземними інвесторами, але саме вони мають вплив на зайнятість та стан внутрішнього ринку країни;

– гроші як найбільш ліквідний фінансовий інструмент повинні бути в постійній динаміці. Інвестування їх у фондовий ринок, включаючи цифровий,

значно зменшує інвестиційну спроможність економіки та інвестиційну активність фізичних осіб. Наприклад, за даними Світового банку, Валове нагромадження капіталу в Україні склало 20,873% від ВВП у 2012 році та 7,511% у 2021 році. Індекс економічної свободи України також показує певний розвиток економіки країни, збільшуючись з 46,4 пунктів у 2012 році до 54,9 пунктів у 2021 році. Проте, найнижчі показники індексу економічної свободи України відносяться до свободи інвестицій, фінансової свободи та свободи від корупції;

– зараз товари, такі як золото, дорогоцінні метали, інвестиційні монети, іноземні валюти, зобов'язання держави або національного банку у вигляді банкнот, банківських та цифрових записів, комерційні зобов'язання, а також децентралізовані фінанси в криптовалютах, відіграють ключову роль для фізичних осіб;

– статистичні та соціологічні дослідження не мають за мету вивчати використання фінансових інструментів тими чи іншими соціальними групами або прошарками населення, існує відсоткова градація попиту фізичних осіб на фінансові інструменти в залежності від рівня їх доходу та індивідуальної та групової купівельної спроможності;

– зараз, на сучасному етапі економічного розвитку, людина, працюючи в виробництві або сфері послуг, не може створювати додатковий продукт у достатній кількості через біологічні межі свого існування. Для того, щоб збільшити обсяг продукції, необхідно збільшувати норми експлуатації робочої сили, а також скорочувати робочий час, використовуючи автоматизовані виробничі та обслуговуючі системи, що економічно виправдано при зростанні вартості відтворення робочої сили;

– через структурну кризу економіки, яка виявляється у різниці між виробничою та споживчою інфляцією (відповідно 51,5% та 8,5% за період 10 місяців 2021 року), фізичні особи мають обмежені можливості для прояву підприємницької активності згідно з чинним законодавством;

– міжгалузеві зв'язки стають розривними через кризу в окремих галузях, нерозумну стратегію постачальників сировини, перехід до «зеленої економіки»

та перебудову структури споживчого попиту. Ці зміни в споживчому попиті на макрорівні відображаються у портфелі фінансових активів фізичних осіб відносно витрат;

– сучасні технології управління особистими фінансами (СТУОФ) можна класифікувати на декілька типів: децентралізовані, державно регульовані та групові. Децентралізовані СТУОФ включають у себе різні наднаціональні та міжнародні об'єднання та організації, які використовують блокчейн-технології. Такі технології можуть мати форму грантів, благодійних внесків, фінансування через електронні гаманці, криптовалюту та інші. Державно регульовані СТУОФ регулюються законодавчими та нормативними актами, які визначають механізми управління індивідуальною та колективною фінансовою діяльністю різних груп населення. Групові СТУОФ зазвичай є неформальними економічними зв'язками, такими як неофіційний бізнес, шопліфтінг та неофіційна робота безхатченків. Такі технології зазвичай простіші та найбільш придатні для змінливих умов, проте мають незаконний характер [54].

Щодо класифікації СТУОФ, варто зазначити, що протягом останніх 30 років децентралізовані технології стали домінуючими та найбільш інтенсивно розвиваються. Незважаючи на відсутність офіційної статистики або соціологічних досліджень, аналіз фінансування грантів, зростання зацікавленості в блокчейні та цифрових технологіях обігу фінансів та розвитку крипторинку підтверджують це ствердження. На сьогоднішній день в Україні налічується близько 3090 пропозицій на ринку криптовалют. Проте, відсутність необхідного нормативно-правового забезпечення, систем комплаєнс-контролю, державного регулювання та фіскального моніторингу в Україні зумовлює деякі обмеження щодо розвитку СТУОФ. Хоча СТУОФ щороку збільшує обсяг фінансів в обороті та кількості учасників, існують технічні обмеження, що пов'язані з обігом технологій у режимі 24/7.

Децентралізовані технології СТУОФ є залежними від енергії, а їх майнінг та обіг обмежені або недозволені в окремих країнах, що порушує засади ліквідності криптовалюти як найпоширенішого засобу обміну. Однак, за

підтримки багатих інвесторів та зацікавлених стейкхолдерів криптовалюта може розширювати практику накопичення та збереження валютної еквівалентності. Завдяки інструментам анонімності та технічним можливостям її підтримки, криптовалюта стає менш прийнятною для соціального управління індивідуальною або колективною фінансовою діяльністю. Тим не менш, децентралізовані технології управління особистими фінансами продовжують розвиватись. Це становить виклик для державно-регульованих СТУОФ, особливо з точки зору соціальної підтримки та фінансового забезпечення соціальної політики. На сьогоднішній день існує проблема державного фінансування пенсійних виплат, що ставить під загрозу фінансове забезпечення соціальної політики. Тому в політичних колах України обговорюється введення другого рівня пенсійного забезпечення населення країни. Використання закордонних (зокрема США) механізмів рефінансування приватного боргу та інструментів грошово-кредитного забезпечення фізичних осіб не є прийнятним для зростання добробуту громадян в Україні (табл. 2.4) [80].

Таблиця 2.4

Частка сукупного боргу домогосподарств в наявних доходах населення України у 2012-2021 рр.

| Рік | Сукупний борг домогосподарств, млн.грн. | Наявний дохід, млн.грн. | Частка |
|------|---|-------------------------|--------|
| 2012 | 194600,3 | 1149244,0 | 0,17 |
| 2013 | 193901,0 | 1215457,0 | 0,16 |
| 2014 | 213622,4 | 1151656,0 | 0,19 |
| 2015 | 215092,2 | 1362599,0 | 0,16 |
| 2016 | 178447,4 | 1582293,5 | 0,11 |
| 2017 | 178135,7 | 2008278,0 | 0,09 |
| 2018 | 205406,3 | 2470325,0 | 0,08 |
| 2019 | 216846,2 | 2905821,7 | 0,07 |
| 2020 | 224576,4 | 3062229,0 | 0,07 |
| 2021 | 244546,0 | 3559139,0 | 0,07 |

В умовах домінування фінансової економіки, такий стан справ є неефективним для банків та держави. З точки зору дотримання ліквідності домогосподарств, фінансова поведінка українців є раціональнішою за закордонний аналог. На жаль, кредитна ставка в Україні не має тенденції до

кардинального зменшення, купівельна спроможність середнього класу майже не змінюється, а попит на ринку праці перевищує пропозицію працевлаштування. Через незадовільний менеджмент персоналу в 2012-2021 рр., що характеризується від'ємним сальдо коефіцієнту обороту робочої сили по прийому та звільненню, та поверненням трудової міграції як усталеного соціального явища, на ринку праці виник дисбаланс. У 1990-х рр. виникнення агенцій-нерезидентів по найму призвело до масштабної міграції робочої сили. Це призвело до того, що працездатні громадяни країни вчинили кардинальні дії, зокрема міграцію. Згідно зі статистикою, у 2012 р. персональні переводи від міграції склали 2,489 млрд дол. США, у 2014 р. – 2,171 млрд дол. США (рік дії політичних ризиків), а у 2021 р. вони склали 3,014 млрд дол. США [56].

У великій мірі рівень добробуту населення є результатом дії систем державного регулювання, зокрема СТУОФ. Рівень життя українців можна описати таким чином (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка рівня життя українців у 2010-2021 рр. по складових: добробуту населення, індексам людського розвитку та людського капіталу

| Рік | Група доходів | Багатство на 1 дорослого жителя | Частка світового багатства | Статус добробуту в країні | Індекс людського розвитку (max=1) | Індекс людського капіталу (max=1) |
|------|------------------------|---------------------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|
| | дол. США | дол. США | % | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 2012 | дохід нижче середнього | 3251 | 0,05 | бідні | 0,773 | 0,615 |
| 2013 | | 3413 | 0,05 | бідні | 0,773 | 0,621 |
| 2014 | | 2374 | 0 | бідні | 0,773 | 0,632 |
| 2015 | | 1437 | 0 | бідні | 0,774 | 0,638 |
| 2016 | | 1254 | 0 | бідні | 0,779 | 0,641 |
| 2017 | | 1224 | 0 | бідні | 0,782 | 0,647 |
| 2018 | | 1563 | 0 | бідні | 0,783 | 0,642 |

Продовження табл. 2.5

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|------|------------------------|-------|------|-------|-------|-------|
| 2019 | дохід вище середнього | 8792 | 0,1 | бідні | 0,786 | 0,649 |
| 2020 | дохід нижче середнього | 13104 | 0,11 | бідні | 0,779 | 0,631 |
| 2021 | дохід вище середнього | 19742 | 0,12 | бідні | 0,773 | 0,625 |

У зв'язку з проблемами державного управління в Україні (згідно з таблицею 2.3), соціальна підтримка зменшується щороку. Це призводить до зниження рівня життя та соціальної підтримки для споживачів державних послуг, що мають базову ринкову поведінку. Як результат, вони випадають з середнього класу, що призводить до збільшення кількості бідних та недоцільності механізмів управління середнім класом, зокрема маркетингових. Це в свою чергу призводить до недоцільності соціальної системи, а також деструкції фінансової системи [54].

Загалом можна зробити висновок, що сучасні технології управління особистими фінансами є складною інтердисциплінарною галуззю, яка включає в себе елементи різних наук і спеціальностей. Практика застосування СТУОФ, особливо при використанні штучного інтелекту, вже сягнула високого рівня розвитку, перевершуючи в деяких випадках теоретичну базу та методологію відповідної наукової проблеми. Без ефективних алгоритмів державного регулювання та ринкових механізмів управління особистими фінансами неможливо забезпечити сталість економічного розвитку та підвищення рівня добробуту населення.

Зараз спостерігається зміна парадигми фінансів в соціальній системі, яка проявляється в тому, що класичні наукові знання про раціоналізацію фінансової поведінки людини стають менш актуальними. Раніше, робота найманого працівника приносила прибуток роботодавцю та зарплату фізичній особі. Однак у посткласичному науковому знанні людина стає спостерігачем, що впливає на

якість експерименту, і виникають питання щодо матеріального забезпечення та інструментів впливу на її фінансову поведінку. Розробка таких технологій та інструментів може створити методологічний базис для пізнання нової форми цивілізації, де «економічно активний суб'єкт ринку» перетворюється на «інформаційний суб'єкт кібер-фізичного простору».

Людина не здатна індивідуально керувати складністю соціальних та фінансових процесів, які постійно перебувають у різних станах кризи. Вона обмежується фінансовою поведінкою у межах обмеженого кола організацій, таких як домогосподарства, групи та колективи. Отже, пріоритетніше коеволюція фінансової поведінки має під керівництвом державних інституцій, ніж її еволюція на рівні окремих індивідів. Фокус форсайт-коеволюції полягає в структурі попиту фізичних осіб в контексті державного управління колективною діяльністю людей [36].

В наш час цифрове моделювання виявляється більш популярним, ніж аналогове, і пошук фінансування для підтримки економічно активних суб'єктів ринку (фізичних осіб) залежить від їх показників результативності (KPI) або аналогів цього показника. Проте існують деякі фактори, пов'язані з діяльністю людини або мас, які ще не можуть бути повністю відцифровані, такі як довіра, інформація про людський капітал, знання, вільний час та досвід. Спостерігачі можуть змінювати параметри експерименту за допомогою індивідуальної ірраціональної поведінки, що може позитивно впливати на результати експерименту та ефективність взаємодії мас і людей. Це можливо завдяки тому, що природа людини підтримує її еволюційний розвиток та передачу поколінням кращих умов для життя. Нові технології управління особистими фінансами дозволяють більш організовано та ефективно проводити коеволюцію людей з мінімальними втратами часу. Якщо відцифрувати їх фінансову поведінку в різних проявах економічної активності та споживчих запитів, то кожна фізична особа стане інформаційним суб'єктом кібер-фізичного простору.

Сучасні технології управління особистими фінансами включають цифровізацію грошово-кредитних відносин в соціальній системі та створення

цифрових фінансових інструментів як альтернативу недосконалій фінансовій системі, яка перерозподіляє найліквідніші активи за соціальними стратами в суспільстві. З іншого боку, ці технології також можуть бути використані для державної соціальної політики з управління індивідуальною та колективною фінансовою поведінкою людей [53].

Україна успішно впровадила різноманітні сучасні технології управління особистими фінансами, які мають різноманітні джерела походження та інструменти використання, включаючи ризикові. Державний моніторинг таких технологій має ліберальні засади. Найбільша соціальна страта, середній клас, активно залучена до використання цих технологій, оскільки вони є важливим інструментом для управління їхніми активами та пасивами, що накопичені або напрацьовані у спадок чи за управління.

У той же час, наразі в Україні відбувається впровадження механізмів інспірації та управління суспільством, яке несприятливо впливає на середній клас та може привести до його зникнення. Сучасні технології управління особистими фінансами є однією з частин такої практики, проте механізм їхньої інспірації та управління поки не опрацьовано повністю.

2.2. Аналіз системи планування та управління особистими фінансами з урахуванням поведінкових факторів

Система планування та управління особистими фінансами є досить складною та вимагає від людини ретельної організації, дисципліни, аналітичних навичок та постійного моніторингу. Це включає в себе визначення фінансових цілей, розробку бюджету, ведення обліку доходів і витрат, аналіз фінансової ситуації, вибір оптимальних стратегій інвестування, управління ризиками, планування на пенсію та інші складні завдання.

Для успішного функціонування системи планування та управління особистими фінансами необхідно постійно вдосконалювати свої знання в галузі фінансів, ознайомлюватись з новими технологіями і інструментами, вести аналіз

ринків та економічних тенденцій. Правильне управління особистими фінансами може сприяти досягненню фінансової стабільності, забезпеченню фінансової безпеки та досягненню фінансових мрій [53].

Для аналізу системи планування та управління особистими фінансами було проведено дослідження, яке надало детальну інформацію про ставлення населення щодо використання та розпорядження власними коштами (особистими фінансами), виявлено чи має населення схильність до заощаджень та раціонального використання коштів, чи ставлять індивіди перед собою фінансові цілі та чи планують взагалі витрачання власних коштів.

Для цього було розроблено Google форму, на якій представлено опитування у вигляді анкети. Анкета складалася з 30 запитань і охоплювало такі теми: демографічні відомості та додаткова інформація (вік, стать, населений пункт, освіта, група населення); планування та управління особистими фінансами; фінансові цілі; покриття поточних витрат; вибір та використання фінансових продуктів і послуг; ставлення та поведінка (твердження які найбільше підходять індивіду та описують ту чи іншу фінансову ситуацію). В опитуванні взяли участь 150 жителів Полтавського регіону та інших регіонів України віком від 16 до 79 років. Це жителі як великих міст так і сіл, селищ та хуторів. Дане опитування було проведено у травні 2023 року.

Таблиця 2.6

Розподіл за типами населених пунктів

| Тип населеного пункту | % |
|--|-------|
| Село, селище або хутір (менше ніж 3 000 осіб) | 16% |
| Селище міського типу (від 3 000 до 15 000 осіб) | 20,7% |
| Невелике місто (від 15 000 до 100 000 осіб) | 31,3% |
| Місто (від 100 000 до 1 000 000 осіб) | 32% |

Було проаналізовані демографічні відомості, та виявлено, що більшість людей, що прийняли участь в опитуванні проживають у містах (від 100 000 до 1 000 000 осіб) – 32% та невеликих містах (від 15 000 до 100 000 осіб) – 31,3%,

дещо менше у селищах міського типу (від 3 000 до 15 000 осіб) – 20,7%. Найменше значення відповідає типу населеного пункту село, селище або хутір (менше ніж 3 000 осіб) – 16%.

Таблиця 2.7

Розподіл респондентів за віком та статтю

| Вік | Усього | Стать | |
|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | | Чоловіки | Жінки |
| 16-19 | 13,3% | 7,0% | 19,0% |
| 20-29 | 33,3% | 31,0% | 35,4% |
| 30-39 | 4,7% | 7,0% | 2,5% |
| 40-49 | 9,3% | 8,5% | 10,1% |
| 50-59 | 12% | 8,5% | 15,2% |
| 60-69 | 16,7% | 22,5% | 11,4% |
| 70-79 | 10,7% | 15,5% | 6,3% |
| Усього | 100% | 100% | 100% |

Також було здійснено розподіл опитаних осіб за віковою та статеву приналежністю. Так найбільше серед опитаних було жінок – 79 осіб, чоловіків – 71 особа. Найбільш значну частку за віковою категорією займають особи віком від 20 до 29 років (33,3%), дещо меншу частку становлять особи віком від 60 до 69 років (16,7%), від 16 до 19 років (13,3%), від 70 до 79 років (10,7%). Найменшу частку становлять особи від 30 до 39 років – 4,7%.

У розділі опитування про планування та управління особистими фінансами респондентам було задано наступні питання:

- чи особа займається плануванням власних повсякденних і/чи регулярних витрат;
- чи особа займається плануванням витрат у домогосподарстві;
- чи здійснює особа якісь заходи представлені в переліку для себе чи своєї сім'ї.

Реальні доходи, поведінкові фактори та споживчі настрої населення, мають великий вплив на фінансову поведінку і економічну ситуацію в країні. Порівнюючи падіння ВВП внаслідок пандемії COVID-19 з попередніми кризами, можна зробити такі спостереження.

1. У порівнянні з 2009 роком, коли світова економіка стикалася з глибокою фінансовою кризою, падіння ВВП України внаслідок пандемії COVID-19 було меншим. Це свідчить про те, що країна була більш стійкою до економічних збурень і мала деяку резервну міцність.

2. У порівнянні з кризою 2014-2015 років, пов'язаною з конфліктом на сході України та складною політичною та економічною ситуацією, падіння ВВП також було меншим. Це може пояснюватися тим, що пандемія COVID-19 мала глобальний вплив і викликала кризу, яка вплинула на всі країни, а не лише на Україну.

Загалом, хоча падіння ВВП під час пандемії COVID-19 було меншим у порівнянні з попередніми кризами, воно все ще має серйозні наслідки для економіки та фінансової поведінки населення. Реальні доходи та споживчі настрої є важливими факторами, що впливають на відновлення економіки та фінансове благополуччя населення в цей період.

Реальні наявні доходи українців у 2021 році зазнали зниження лише у другому кварталі, а загалом за рік показали зростання на 2,6%. Це може бути пов'язано з економічними викликами, які виникли внаслідок пандемії COVID-19.

Наслідком пандемії також було збільшення рівня безробіття. За результатами 2020 року безробіття зросло з 8,2% у 2019 році до 9,5%. У третьому кварталі 2021 року безробіття продовжило зростати і склало 10,4%. Це свідчить про складну економічну ситуацію, яка вплинула на ринок праці.

Ці дані вказують на потребу удосконалення системи планування, удосконалення поведінки та управління особистими фінансами, особливо в умовах економічної нестабільності. Підвищення своєї фінансової грамотності, ефективне планування та раціональне управління доходами та витратами стають особливо важливими в таких умовах, щоб забезпечити фінансову стабільність та зростання особистих фінансів.

Індекс споживчих настроїв в Україні під час пандемії не зазнав такого значного зниження, як у деяких європейських країнах. Втрата в Україні склала лише 7 відсоткових пунктів під час другого місяця карантину у квітні 2020 року. У порівнянні з цим, в Європі було виявлено падіння індексу споживчих настроїв від 10 до 37 відсоткових пунктів у квітні.

Схильність українців вірити у короткостроковість кризи та оптимізм щодо розвитку у наступні 5 років можуть бути причиною позитивних споживчих настроїв. Комунікація Національного банку України та уряду можуть також вплинути на підтримку споживчих настроїв.

Щодо індексу доцільності робити великі покупки, він зазнав історичного мінімуму у квітні 2020 року, але почав відновлюватися вже в червні того ж року. За результатами 2021 року споживчі настрої покращувалися, і в липні 2021 року значення індексу відповідало рівню весни 2019 року.

Ці дані свідчать про певний оптимізм і відновлення споживчих настроїв серед українців після пандемії та економічних труднощів.

Всього в межах даного блоку опитування було поставлено 3 питання про планування, поведінку та управління особистими фінансами жителям регіонів.

Респондентів запитали, чи займаються вони плануванням власних повсякденних і/чи регулярних витрат. Цікаво, що більшість респондентів, а саме 84,7%, заявили, що займаються плануванням своїх повсякденних і/або регулярних витрат. Це свідчить про їх усвідомлення важливості контролю над фінансами і бажання керувати своїми фінансовими ресурсами. Тим не менш, 13,3% респондентів відповіли, що не займаються плануванням своїх витрат, можливо, вони не вважають це необхідним або мають інші причини для такого вибору. 2% респондентів відповіли, що не знають, чи займаються вони плануванням витрат. Це може свідчити про нерозуміння поняття або недостатню увагу до фінансового планування. Загалом, результати показують, що більшість респондентів розуміють важливість планування витрат, але все ж є група людей, яка цим не займається або не має достатньої інформації про це.

Ситуація з плануванням витрат у домогосподарстві дещо інша.

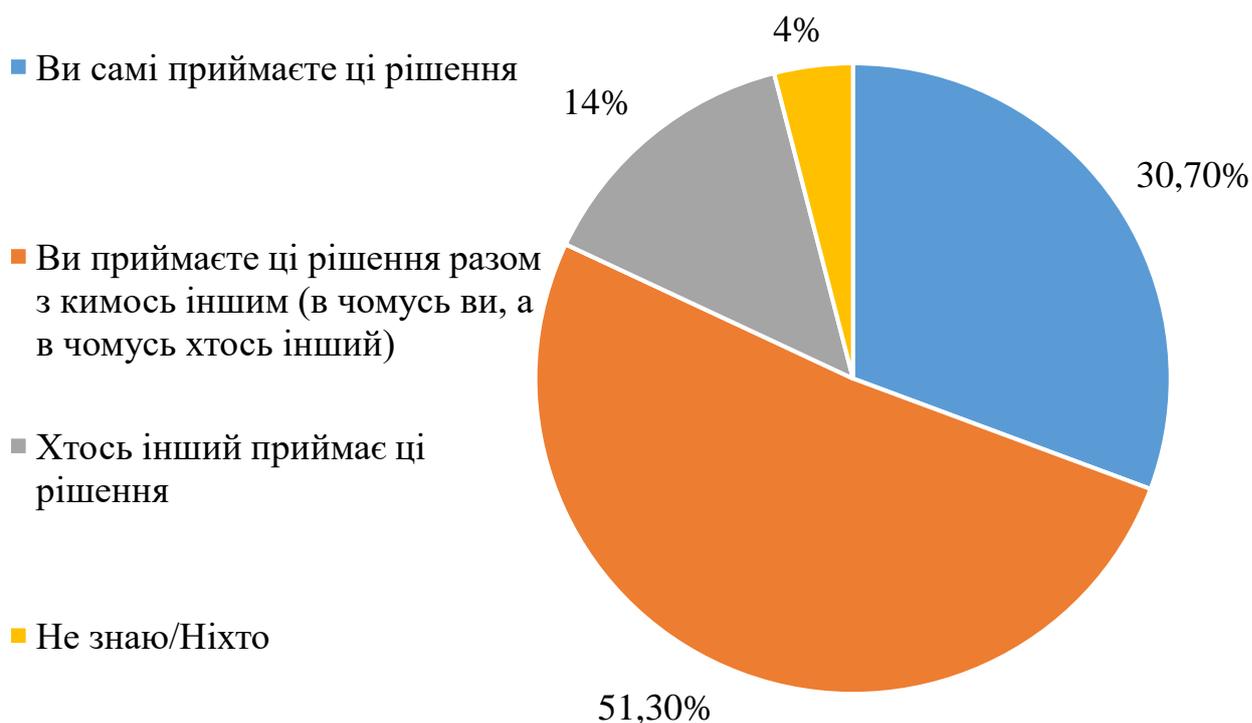


Рис. 2.1. Планування витрат у домогосподарстві

Відповідно, можемо спостерігати, що більшість опитаних осіб здійснюють планування витрат у домогосподарстві, а саме самостійно плануванням витрат займається 30,7% осіб (це означає, що вони самі визначають, які витрати потрібні і як розподілити свої фінансові ресурси), приймають рішення щодо витрачання коштів разом з кимось іншим (в чомусь індивід окремо, а в чомусь хтось інший) – 51,3% опитаних осіб (це може означати спільне планування витрат з іншими членами домогосподарства або зовнішнім консультантом. Цей підхід може вказувати на більш колективне прийняття фінансових рішень). Взагалі не займаються плануванням витрат домогосподарства 4% (це може бути пов'язано з різними причинами, такими як незацікавленість у плануванні, недостатня увага до фінансових аспектів або недостатні знання про планування витрат). Загалом, результати свідчать про наявність певної свідомості щодо планування витрат у домогосподарствах, але також вказують на потенційну потребу в більшій освіті та популяризації практик планування фінансів серед населення.



Рис. 2.2. Інструменти планування витрат

Як бачимо з рис.2.2, що опитані особи займаються плануванням та управління доходами і витратами особистих фінансів (56%), це свідчить про свідомість і бажання контролювати свої фінансові потоки шляхом передбачення майбутніх доходів і витрат, також більшість опитаних респондентів тримають гроші для сплати рахунків окремо від грошей на щоденні витрати (55,3%), це може бути корисною практикою для забезпечення вчасної сплати рахунків і уникнення фінансових труднощів. 46,7% опитаних осіб записують свої витрати. Цей підхід може допомогти усвідомити, куди йдуть фінансові ресурси і виявити можливі області економії. 36,7% опитаних осіб використовують банківський рахунок або інструмент управління грошовими коштами. Це може включати використання банківських рахунків, електронних гаманців або інших інструментів для зручного управління фінансами. Опитані особи роблять записи про майбутні рахунки (34%). Це означає, що вони попередньо планують свої фінансові зобов'язання і відкладають кошти на майбутні рахунки. 10% опитаних осіб зазначили, що не використовують жодних конкретних практик управління особистими фінансами. Це може свідчити про недостатню свідомість або інтерес

до фінансового планування та управління. Загалом, хоча багато опитаних осіб здійснюють деякі практики планування та управління фінансами, існує також певний потенціал для підвищення фінансової грамотності і використання ефективніших інструментів управління фінансами.

Навчитися ефективно управляти власними та домогосподарськими доходами, надавати пріоритет важливим і невідкладним витратам, а також регулярно відкладати гроші на погашення позик (якщо такі є) і накопичення допоможе уникнути надмірного залучення до боргових зобов'язань і життя в стані боргу.

У розділі опитування фінансові цілі респондентам було поставлено 2 запитання. Було виявлено, що 117 людей серед 150 опитаних ставлять перед собою певні фінансові цілі такі як сплата за навчання в університеті, купівля автомобіля або квартири, позбутися/не мати боргів тощо. Фінансову ціль має близько 78%, 13,3% не мають цілі та 8,7% не знають, чи ставить їхня родина та вони особисто перед собою якісь фінансові цілі. Серед осіб віком 20-29 років відсоток тих, які встановлюють перед собою такі цілі, більше 30%.

На реалізацію поставлених цілей, жителі Полтавського регіону та інших регіонів України спрямовують певні дії:

| | |
|--|-------|
| Підготували план для досягнення цілі | 9,3% |
| Збільшили виплати на погашення кредитної картки або кредиту, щоб виплатити кредит | 11,3% |
| Заощаджували або вкладали/інвестували гроші | 35,3% |
| Шукали нові/інші/додаткові джерела прибутку | 16,7% |
| Шукали де можна позичити гроші/взяти кредит | 6% |
| Скоротили витрати | 16,7% |
| Нічого | 4,7% |

Отже, 35,3% респондентів заощаджували або інвестували свої гроші. Це свідчить про їхню фінансову дисципліну та бажання збільшити свої фінансові резерви або отримати прибуток через інвестиції. 16,7% опитаних осіб скоротили свої витрати. Це свідчить про їхню готовність прийняти зміни у своєму способі життя з метою економії та керування фінансами. 11,3% опитаних осіб збільшили свої виплати на погашення кредитних карток або кредитів з метою виплати боргу. Це свідчить про їхню свідомість щодо управління борговими зобов'язаннями та бажання позбутися від них швидше. 16,7% опитаних осіб активно шукали нові джерела прибутку. Це може свідчити про їхню мотивацію збільшити свій дохід і поліпшити свою фінансову ситуацію. 4,7% респондентів не здійснювали жодних додаткових дій щодо управління своїми фінансами. Це може вказувати на можливу потребу в покращенні фінансової грамотності та свідомого підходу до управління своїми фінансами. Загалом, результати показують, що частка опитаних осіб, які приділяють увагу плануванню, погашенню боргів, заощадженням та пошуку нових джерел прибутку, є значною. Однак, є також група осіб, які не здійснюють жодних активних кроків у керуванні своїми фінансами, що може потребувати додаткової уваги та навчання з фінансової грамотності.

Іноді доходи не повністю покривають витрати. Це актуальна ситуація оскільки велика частина населення зазнає фінансових труднощів. 64% опитаних зазначили, що їхні доходи не повністю покривали їхні витрати на проживання протягом останніх 12 місяців, така ситуація може вказувати на проблеми з фінансовими ресурсами та може вимагати уваги до планування та управління особистими фінансами. 6,7% людей з особистим доходом вище 5 000 грн. на місяць також стикалися з цією проблемою, це може свідчити про безробіття або інші обставини, які обмежують можливість отримання особистих доходів. Тобто, коли дохід не покриває витрати це не лише проблема низького доходу. Відсоток відповідей на питання: «Іноді люди стверджують, що їхні доходи не повністю покривають їхні витрати на проживання. Чи траплялося таке особисто з Вами упродовж останніх 12 місяців?», представлено на рис. 2.3.

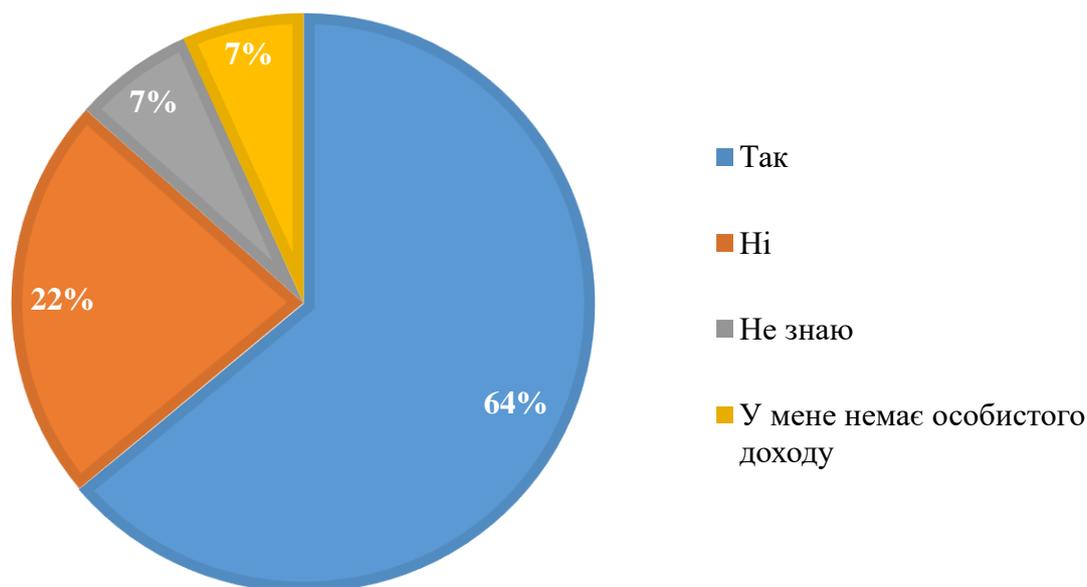


Рис. 2.3. Відповіді на питання: «Чи ваші доходи повністю покривають витрати?»

Для вирішення проблем з нестачею доходів для покриття поточних витрат люди часто використовують різні шляхи вирішення. Тому людям було поставлене наступне запитання: «Що ви зробили, аби звести кінці з кінцями останнього разу, коли таке сталося? (тобто коли ваші доходи не покривали ваші витрати)». Відсоток відповідей на це питання представлений на рис. 2.4.

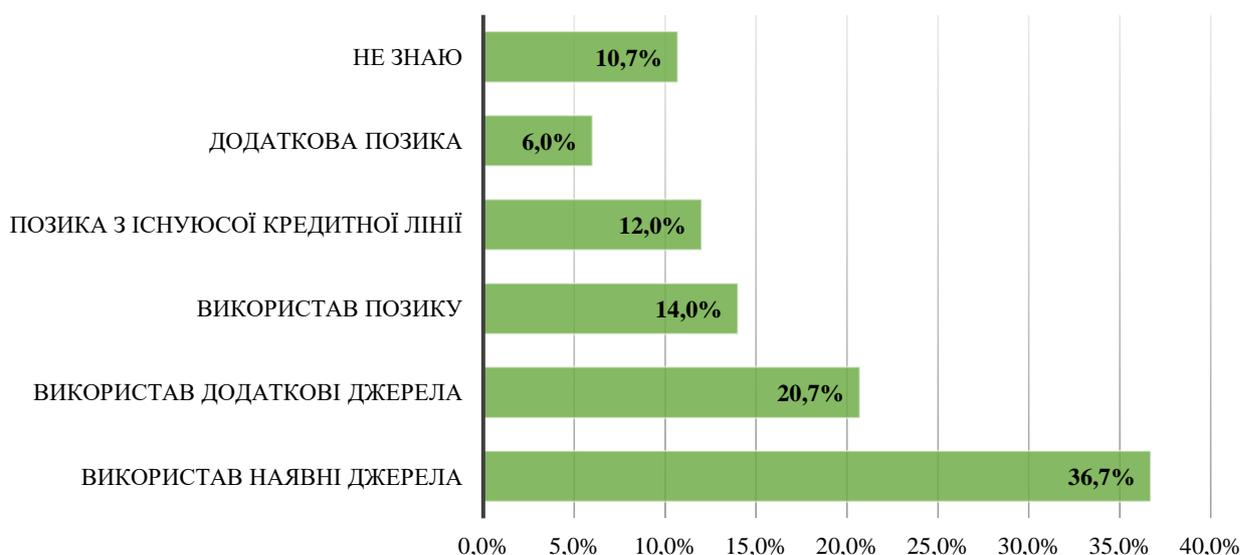


Рис. 2.4. Відповіді на питання: «Що ви зробили, аби звести кінці з кінцями останнього разу, коли ваші доходи не покривали ваші витрати?»

Отже, більшість опитаних людей (36,7%) для вирішення проблеми з нестачею доходів використовували наявні джерела коштів для їх додаткового залучення, тобто знімали гроші з ощадного рахунку або перераховували гроші на поточний рахунок, зменшували витрати, економили, відкладали заплановані витрати або ж продавали речі. Найбільше серед опитаних, які скористалися даним способом, люди віком від 20 до 29 років. Також 20,7% респондентів використовували додаткові джерела, а саме працювали понаднормово, знайшли додаткову роботу/заробіток, зверталися по державну допомогу, просили допомоги у родини, друзів чи громади. Не значний відсоток людей використовували позику або ж позику з існуючої кредитної лінії, відповідно 14% та 12%. 10,7% зазначили, що вони не знають чи використовували будь-який з методів для вирішення тієї чи іншої проблемної ситуації з нестачею доходів.

Сьогодні на фінансовому ринку представлено багато фінансових продуктів. Рівень користування фінансовими продуктами є досить високим. 169 опитаних осіб, зазначили, що за попередні два роки користувалися фінансовими продуктами (серед опитаних найбільше користувалися кредитною карткою для здійснення різного роду операцій (89 осіб або 59,7%)).

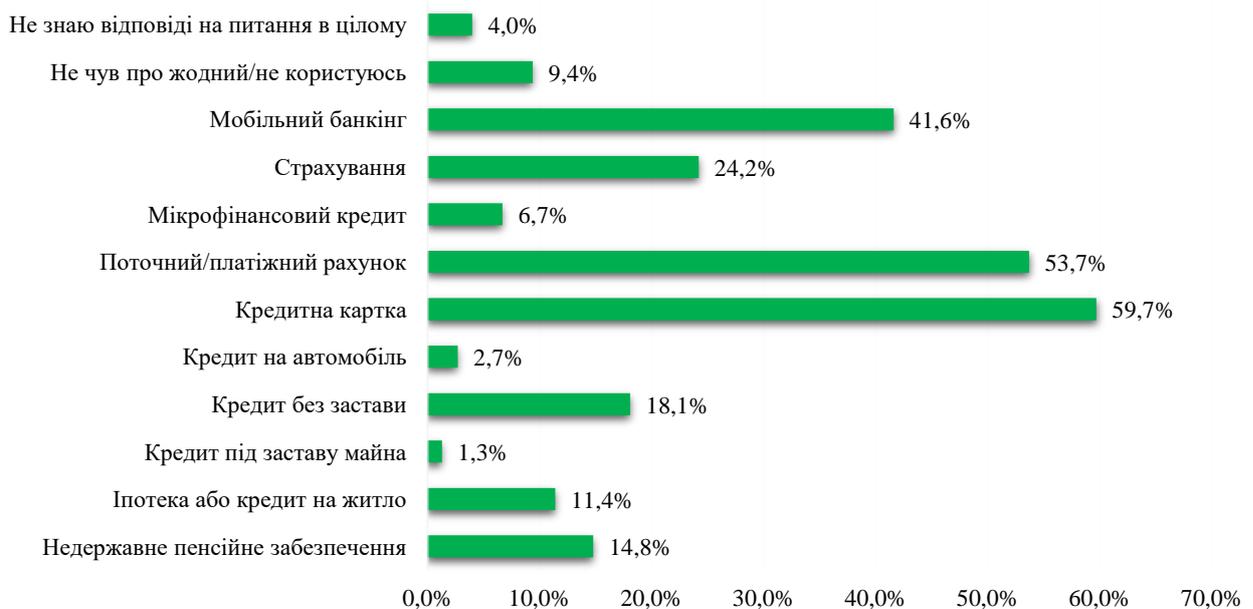


Рис. 2.5. Користування фінансовими продуктами в регіонах України

Більшість людей активно користуються фінансовими продуктами, зокрема поточним/платіжним рахунком (53,7%), кредитною картою (59,7%), кредитами без застави (18,1%), мобільними банкінгами (41,6%), страхуванням (24,2%), також користуються недержавним пенсійним забезпеченням люди віком від 60 до 79 років. Невеликий відсоток людей користуються мікрофінансовим кредитуванням (6,7%), кредитом під заставу майна (1,3%). Проте серед опитаних є люди які не чули про жодний фінансовий продукт або ж взагалі ними не користуються, це свідчить про те, що головною перепорою на шляху до правильного та раціонального планування та управління особистими фінансами є не відсутність обізнаності споживачів, а, можливо, відсутність належних продуктів, низька довіра споживачів, надто висока ціна або невизнання споживачами переваг таких продуктів.

Високий рівень користування банківськими рахунками та іншими фінансовими продуктами може мати декілька позитивних наслідків.

1. Фінансова стабільність: користування банківськими рахунками дозволяє зручно управляти своїми фінансами, зберігати та витратити гроші. Це допомагає забезпечити фінансову стабільність і уникнути непередбачених витрат.

2. Ефективне управління грошима: банківські рахунки дозволяють здійснювати платежі, переказувати гроші та вести детальну фінансову статистику. Це допомагає ефективно керувати своїми доходами і витратами, планувати бюджет і відстежувати фінансові цілі.

3. Зручність та доступність: банківські рахунки та інші фінансові продукти надають зручний доступ до фінансових послуг. Це означає, що люди можуть здійснювати операції з грошима, включаючи платежі, перекази та кредитні операції, з будь-якого місця та в будь-який час.

4. Фінансова безпека: використання банківських рахунків та фінансових продуктів, таких як страхування, може забезпечити фінансову безпеку. Це означає, що люди можуть захистити свої активи та майно від непередбачених подій та ризиків.

5. Можливості росту та інвестування: використання фінансових продуктів, таких як інвестиції та пенсійні фонди, дозволяє зростати фінансово та

розширювати свої можливості. Це може сприяти налагодженню довгострокового фінансового забезпечення та досягненню фінансових цілей.

Загалом, високий рівень користування банківськими рахунками та іншими фінансовими продуктами сприяє фінансовій стабільності, ефективному управлінню грошима, зручності та доступності фінансових послуг, фінансовій безпеці та можливостям росту та інвестування.

Наступним етапом опитування було визначення ставлення та поведінки респондентів щодо особистих фінансів та їх планування і управління. Для цього було надано перелік питань, суть яких полягала в обранні найбільш привабливішого для них твердження та на скільки вони згодні з тим чи іншим твердженням.

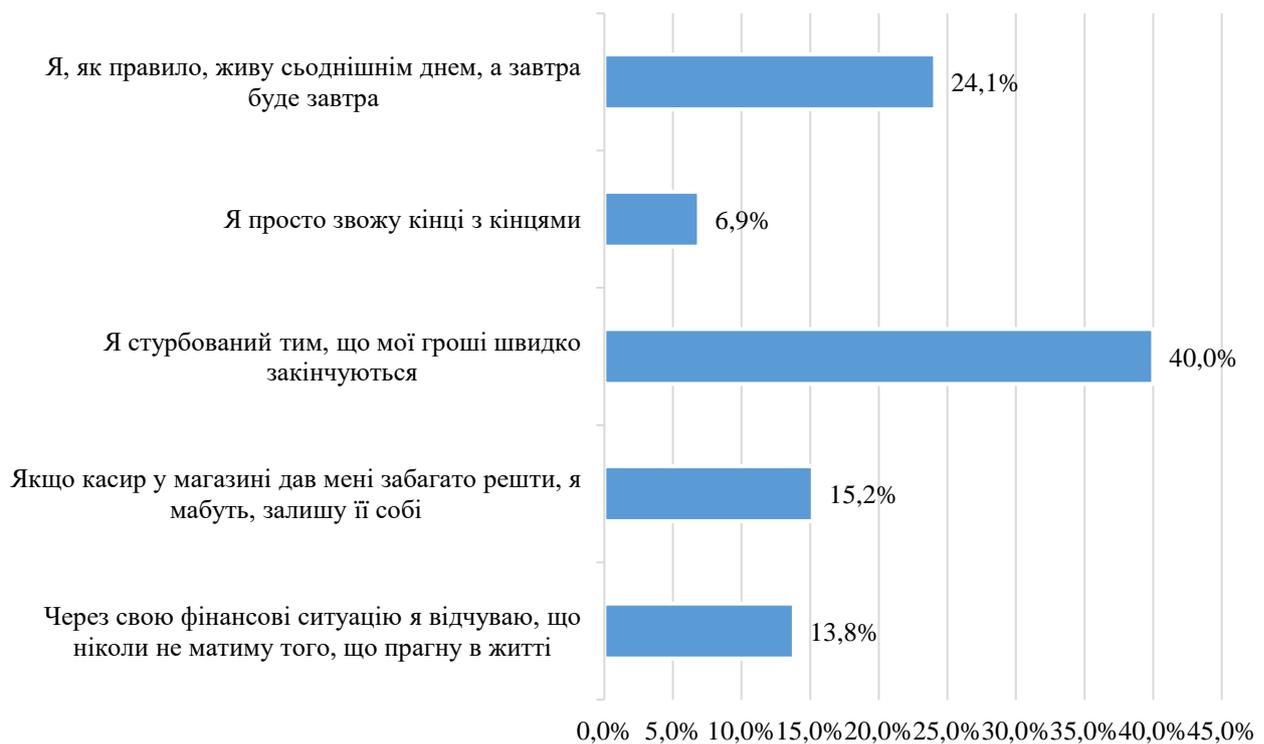


Рис. 2.6. Ставлення та поведінка респондентів щодо особистих фінансів, їх планування та управління

Отже, частка осіб, які більше подобається витратити гроші, ніж заощаджувати їх довготерміново, становить 8,7%. Це свідчить про те, що для цих осіб надання миттєвого задоволення витратами є пріоритетом. 14,1%

респондентів стверджують, що гроші існують, щоб їх витратити. Це вказує на те, що вони сприймають гроші як засіб для задоволення своїх потреб і бажань. 12,1% опитаних заявляють, що задоволені своїм теперішнім фінансовим становищем. Це може свідчити про стабільність їхнього фінансового положення або задоволення ним. 29,5% респондентів стверджують, що постійно стежать за своїми фінансовими справами. Це свідчить про активну увагу до власних фінансів та бажання контролювати їх. 22,1% опитаних зазначають, що їх фінансовий стан обмежує їх здатність робити те, що є важливим для них. Це може вказувати на фінансові обмеження або незадовільний стан їх доходів. 10,7% респондентів заявляють, що вони ставлять довготермінові фінансові цілі та прагнуть до їх досягнення. Це свідчить про бажання планувати свої фінанси та досягати довгострокових цілей. Тільки 2,7% респондентів зазначають, що зараз вони мають занадто багато боргів. Це може свідчити про те, що вони усвідомлюють проблему боргового навантаження і відчують його негативний вплив на своє фінансове становище.

Аналіз результатів опитування свідчить про те, що більшість респондентів проявляють постійний інтерес до своїх фінансів та мають високий рівень фінансової грамотності. Вони свідомо планують та управляють своїми особистими фінансами, що є ознакою відповідального ставлення до фінансового благополуччя.

Проте, слід відзначити, що серед опитаних існує низький рівень фінансової грамотності. Особи, які виразили перевагу витратам над заощадженнями, можуть не мати чітко сформованих довготермінових фінансових цілей та не розуміти важливості планування та ефективного управління своїми ресурсами. Це може призводити до непередбачуваних фінансових труднощів та обмежувати можливості для розвитку та досягнення майбутніх фінансових цілей.

Отже, результати опитування підкреслюють необхідність підвищення рівня фінансової грамотності серед населення, зокрема навчання основам планування та управління особистими фінансами. Це може сприяти зростанню фінансової свідомості та забезпечити більш стійке фінансове майбутнє для індивіда та суспільства в цілому.



Рис. 2.7. Ставлення та поведінка респондентів щодо особистих фінансів

Аналізуючи результати, можна зробити наступні спостереження, 13,8% респондентів відчувають, що через свою фінансову ситуацію вони ніколи не зможуть досягти того, чого прагнуть в житті. Це може свідчити про відчуття безнадійності або незадоволення своїм фінансовим станом. 15,2% опитаних стверджують, що якщо касир в магазині дав їм забагато решти, вони ймовірно залишать її собі. Це може свідчити про моральні дилеми щодо етичності повернення неправильної решти або про швидку заборону цієї можливості. 40,0% респондентів виражають стурбованість тим, що їх гроші швидко закінчуються. Це свідчить про те, що вони відчувають проблему обмежених фінансових ресурсів і можуть мати потребу в кращому управлінні своїми витратами. 6,9% опитаних зазначають, що просто зводять кінці з кінцями. Це може вказувати на те, що вони мають обмежені фінансові можливості та змушені ретельно планувати свої витрати. 24,1% респондентів виражають життєву філософію "живу сьогоднішнім днем, а завтра буде завтра". Це може свідчити про їхнє налаштування на миттєве задоволення і меншу увагу до довгострокового фінансового планування.

В цілому, всі надані відповіді опитаних людей свідчать про низький рівень фінансової грамотності та відсутність бажання заощаджувати, планувати та управляти своїми фінансами.

У сучасному світі люди щодня роблять багато фінансових рішень, але не завжди беруть до уваги їх наслідки на свій добробут. Фінансовий добробут є важливим елементом як для регіонів, так і для держави в цілому. Він включає в себе забезпеченість населення потрібними матеріальними і соціальними благами, які задовольняють різні людські потреби.

Фінансовий добробут є одним з показників соціально-економічного розвитку країни і охоплює багато критеріїв, таких як доходи населення, витрати на споживання, наявне майно та рівень розшарування в суспільстві.

Дослідження в різних країнах, таких як Австрія, Норвегія, Канада, Ірландія і Нова Зеландія, показують, що фінансовий добробут сімей безпосередньо залежить від регулярних заощаджень і уникає захоплення кредитами на поточні витрати. Однак, поки що не проведено досліджень, які б безпосередньо оцінили вплив фінансової обізнаності на економіку. Аналітики не можуть виділити вплив цього фактора серед інших, що впливають на економічний розвиток.

Фінансова грамотність є одним з факторів, які сприяють підвищенню фінансового добробуту людини, разом з іншими чинниками, такими як дохід та зовнішнє середовище (економічне, соціальне, політичне; фінансова система і т.д.).

Таблиця 2.8

Дохід/купівельна спроможність домогосподарства

| Відповідь | % |
|---|------|
| 1 | 2 |
| Ледве зводимо кінці з кінцями | 2% |
| Не вистачає коштів навіть на їжу | 0% |
| Вистачає коштів на їжу, але придбання одягу викликає фінансові труднощі | 5,4% |

Продовження табл. 2.8

| 1 | 2 |
|---|-------|
| Вистачає коштів на їжу та одяг, але придбання товарів тривалого користування (телевізор холодильник) викликає труднощі | 27,5% |
| Можемо купувати товари тривалого користування, але не можемо дозволити дуже дорогі покупки, такі як автомобіль | 53% |
| Можемо дозволити собі дуже дорогі покупки, такі як квартира, дача та багато інших | 2,7% |
| Важко сказати/Не знаю | 9,4% |

Понад 50% респондентів вважають рівень свого добробуту високим. 27,5% опитаних зазначили, що їм вистачає коштів тільки на їжу та одяг, 15% зазначили, що їх сім'ї/домогосподарству важко задовольнити базові потреби (їжу та одяг). У віковій групі від 20 до 29 років рівень добробуту набагато вищий, ніж серед людей віком від 70 до 79 років. Можливо це пов'язано з тим, що для молоді є більше можливостей. Загалом, результати показують, що деякі респонденти мають фінансові труднощі і витрати перевищують їхню купівельну спроможність, особливо щодо дорогих покупок.

Для досягнення високого рівня добробуту також необхідно майстерно планувати свої витрати, що дозволить уникнути накопичення боргів. Планування витрат є невід'ємною частиною фінансової діяльності кожної родини, оскільки воно сприяє задоволенню потреб без потреби взяття кредитів або позичок.

Таблиця 2.9

Фінансовий добробут і планування витрат

| Відповідь | % | | |
|-------------------------------|----------------|-------------------|---------|
| | 1 | 2 | |
| | Планую витрати | Не планую витрати | Не знаю |
| Ледве зводимо кінці з кінцями | 0% | 15% | 0% |
| Не вистачає коштів на їжу | 0% | 0% | 0% |

Продовження табл. 2.9

| 1 | 2 | | |
|---|-------|-----|-------|
| Вистачає коштів на їжу | 3,9% | 15% | 0% |
| Вистачає коштів на їжу та одяг | 27,5% | 25% | 33,3% |
| Можемо купувати товари тривалого користування | 57,4% | 30% | 0% |
| Можемо дозволити собі дуже дорогі покупки | 3,1% | 0% | 0% |
| Важко сказати/Не знаю | 7,8% | 15% | 66,7% |

Як бачимо з таблиці 2.9 опитані особи, що займаються плануванням витрат можуть дозволити собі дуже дорогі покупки та купувати товари тривалого користування. Дві інші групи які не займаються плануванням витрат або ж не знаю чи здійснюють вони будь-які заходи відносно планування та управління витратами не можуть дозволити собі купувати дуже дорогі товари та товари тривалого користування. Також особи, що не планують витрати ледве зводять кінці з кінцями (15% або ж 3 особи серед опитаних).

Заощадження, також являються невід'ємною частиною фінансового добробуту. Заощадження – частина грошових доходів населення, яка не витрачається на споживання і призначена для забезпечення потреб у майбутньому. Респондентам необхідно думати не лише про короткострокову перспективу, а й про довгострокову. Необхідно більше заощаджувати, інвестувати та вкладати кошти.

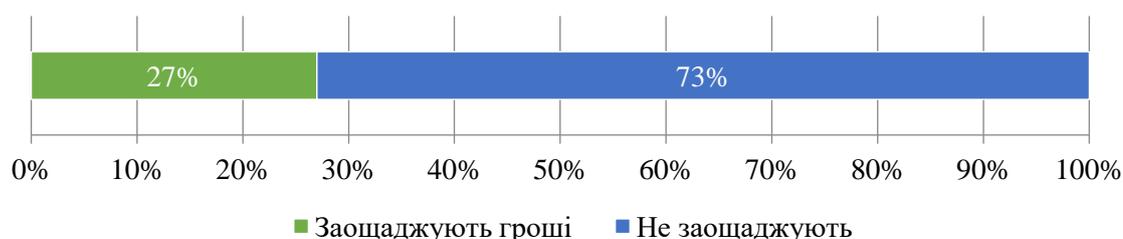


Рис. 2.8. Наявність заощаджень у жителів регіонів України

Дохід – це грошові суми або матеріальні цінності, які були отримані протягом певного періоду і в результаті здійснення будь-якої діяльності. Якщо брати до уваги середньомісячний зарібок (включаючи зарплату та гроші, які можливо були отримані із інших джерел) 30,9% жителів зазначили, що їх дохід вищий 5 001 грн. та 36,2% – зазначили, що їх дохід вищий 10 001 грн. Це свідчить, про зростання фінансового добробуту жителів регіонів України.

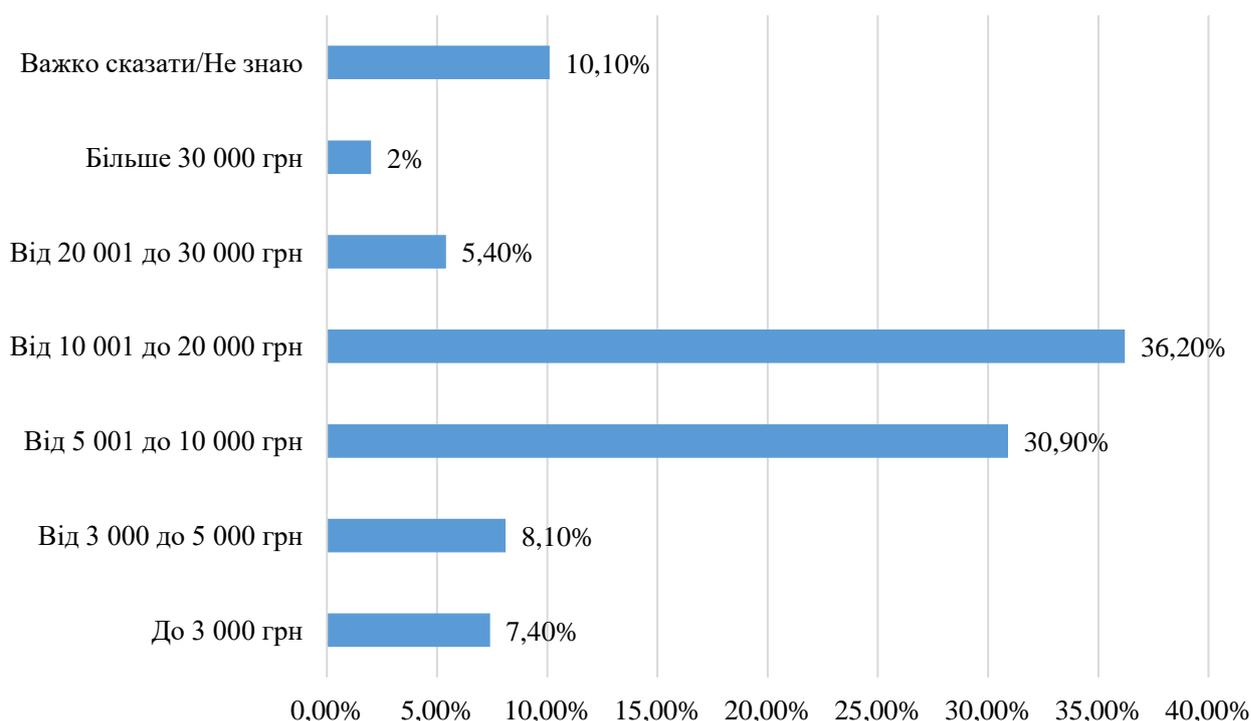


Рис. 2.9. Рівень середньомісячної зарібної плати респондентів

За результатами проведеного опитування та аналізу результатів наданих для дослідження було здійснено розподіл всіх опитаних осіб на категорії за типами поведінки залежно від представлених запитань, що мають вплив на систему планування та управління особистими фінансами. В цілому опитаним

особам було поставлено 10 ключових запитань для розподілу їх до категорії «раціонального» типу чи «ірраціонального» типу поведінки відносно особистих фінансів. В даному опитуванні брали участь 150 респондентів.

Таблиця 2.10

Розподіл респондентів щодо планування та управління особистими фінансами з урахуванням поведінкових факторів

| Запитання | Кількість чоловіків – 71 особа | | Кількість жінок – 79 осіб | |
|--|-------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| | Раціональна поведінка (чоловіки), % | Ірраціональна поведінка (чоловіки), % | Раціональна поведінка (жінки), % | Ірраціональна поведінка (жінки), % |
| | Так | Ні | Так | Ні |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1) Чи плануєте ви свої витрати на основі реальних фінансових можливостей? | 83,5% | 16,5% | 71,6% | 28,4% |
| 2) Чи створюєте ви бюджет або план витрат на місяць/рік? | 85,9% | 14,1% | 74,3% | 25,7% |
| 3) Чи дотримуєтесь ви свого бюджету/плану витрат? | 73,8% | 26,2% | 65,4% | 34,6% |
| 4) Чи використовуєте ви стратегії економії, такі як збереження на особливі цілі чи економія на витратах? | 69,2% | 30,8% | 58,4% | 41,6% |
| 5) Чи здійснюєте ви покупки на підставі довгострокового плану, або приймаєте рішення спонтанно? | 61,9% | 38,1% | 56,7% | 43,3% |

Продовження табл. 2.10

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|-------|-------|-------|-------|
| 6) Чи аналізуєте ви свої фінансові витрати, щоб виявити непотрібні витрати або області, де можна зекономити? | 89,5% | 10,5% | 78,6% | 21,4% |
| 7) Чи враховуєте ви фінансові ризики та створюєте резервний фонд на непередбачені витрати? | 72,6% | 27,4% | 57,8% | 42,2% |
| 8) Чи уникаєте ви споживчого кредиту та надмірного залучення до боргу? | 76,3% | 23,7% | 64,9% | 35,1% |
| 9) Чи здійснюєте ви спонтанні покупки, котрі не направлені на підсилення соціального статусу чи задоволення емоційних потреб? | 83,2% | 16,8% | 72,4% | 27,6% |
| 10) Чи враховуєте ви свої довгострокові фінансові цілі при прийнятті рішень щодо витрат? | 87,6% | 12,4% | 77,3% | 22,7% |

Отже, здійснивши дане опитування було виявлено, що більший відсоток відповідей «так» на поставлені питання відповідає «раціональному» типу поведінки, відповідь «ні» свідчить про «ірраціональний» тип поведінки.

На перше поставлене запитання 83,5% чоловіків та 71,6% жінок відповіли «так». Це свідчить про те, що більшість опитаних розуміють важливість планування витрат і враховують свої фінансові обмеження при прийнятті рішень про витрати. Раціональне планування витрат на основі реальних можливостей є ключовим аспектом ефективного управління особистими фінансами, тому ці результати свідчать про позитивний підхід опитуваних до цього аспекту. Проте, важливо продовжувати пропагувати усвідомлене фінансове планування серед тих, хто показав ірраціональну поведінку, щоб сприяти їх фінансовій стабільності та забезпечити краще управління фінансами.

На друге поставлене запитання 85,9% чоловіків та 74,3% жінок надали відповідь «так». Це свідчить про те, що значна частина опитуваних розуміє важливість планування своїх фінансів і бажає контролювати свої витрати. Створення бюджету або плану витрат допомагає зберегти фінансову дисципліну і забезпечити ефективне управління особистими фінансами. Ірраціональність поведінки в даному питанні полягає в тому, що люди не будують плани на майбутнє, тобто вони більш схильні до якихось імпульсивних та непотрібних витрат, оскільки не мають чітко створеного плану витрат коштів.

Відповідно до наступного 3 запитання, можна зробити висновок, що більшість опитаних, як чоловіки, так і жінки, стверджують, що дотримуються свого бюджету або плану витрат. Загалом 73,8% чоловіків та 65,4% жінок відповіли "так" на це питання. Це свідчить про те, що значна частина опитаних свідомо контролює свої фінанси і старається дотримуватись визначеного бюджету або плану витрат. Це може свідчити про наявність у них фінансової дисципліни та здатності раціонально керувати своїми фінансовими ресурсами. Однак, необхідно враховувати, що частка тих, хто не дотримується свого бюджету або плану витрат, також значна – 26,2% серед чоловіків і 34,6% серед жінок. Це може вказувати на проблеми з управлінням фінансами та необхідність покращення фінансової дисципліни у цих групах опитаних.

Відповіді на питання «Чи використовуєте ви стратегії економії, такі як збереження на особливі цілі чи економія на витратах?» свідчать про наступне, що 69,2% чоловіків і 58,4% жінок зазначили, що використовують стратегії

економії, такі як збереження на особливі цілі чи економія на витратах. Це свідчить про те, що значна кількість опитаних розуміє важливість ефективного управління фінансами та має практичний підхід до економії. Хоча рівень ірраціональної поведінки в цьому питанні не є дуже високим, є підстави вважати, що значна частина опитаних свідомо ставиться до своїх фінансових ресурсів і намагається ефективно ними керувати. Однак, є потенціал для подальшого покращення раціональної поведінки в цьому напрямку.

Представлені відповіді на 5 питання, можна проаналізувати наступним чином. Близько 61,9% чоловіків і 56,7% жінок здійснюють покупки на підставі довгострокового плану, а не приймають рішень спонтанно. Це свідчить про те, що значна частина опитаних осіб, незалежно від статі, усвідомлює важливість планування та контролю над своїми фінансовими витратами. Здійснення покупок на основі довгострокового плану може сприяти раціональному використанню фінансових ресурсів та досягненню фінансових цілей. Проте, є також значна кількість людей, які приймають рішення спонтанно, що може вказувати на ірраціональну поведінку в плануванні та управлінні особистими фінансами.

Загальною тенденцією є те, що більшість опитаних, незалежно від статі, проявляють раціональну поведінку щодо аналізу фінансових витрат з метою виявлення непотрібних витрат або областей, де можна зекономити. На конкретне запитання «Чи аналізуєте ви свої фінансові витрати, щоб виявити непотрібні витрати або області, де можна зекономити?» відповіли «так» 89,5% чоловіків і 78,6% жінок. Це свідчить про те, що більшість опитаних усвідомлюють важливість аналізу витрат та пошуку можливостей для зекономлення коштів. Раціональне управління фінансами включає самоконтроль та готовність до коригування своїх витрат з метою досягнення фінансової стабільності та ефективного використання ресурсів.

Враховуючи дані з таблиці, можна зробити висновок, що близько 72,6% чоловіків і 57,8% жінок враховують фінансові ризики та створюють резервний фонд на непередбачені витрати. Це позитивний результат, оскільки це свідчить про усвідомлення необхідності готовності до можливих фінансових негараздів і

забезпечення фінансової стабільності в майбутньому. Проте варто відзначити, що чоловіки мають трохи вищий відсоток врахування фінансових ризиків і створення резервного фонду порівняно з жінками. Це може вказувати на більшу усвідомленість чоловіків щодо необхідності забезпечення фінансової безпеки. Загалом, ці дані свідчать про потребу в поширенні фінансової освіти та навичок серед обох статей, щоб забезпечити більший рівень свідомого управління фінансами та зменшення фінансових ризиків.

За результатами опитування, 76,3% чоловіків і 64,9% жінок заявили, що уникають споживчого кредиту та надмірного залучення до боргу. Це вказує на те, що більшість опитаних виявляють раціональну поведінку щодо управління своїми фінансами в цьому аспекті. Уникаючи споживчого кредиту та надмірного залучення до боргу, люди можуть зберегти фінансову стабільність та уникнути потенційних проблем, пов'язаних з високим рівнем боргового навантаження.

На запитання «Чи здійснюєте ви спонтанні покупки, котрі не направлені на підсилення соціального статусу чи задоволення емоційних потреб?», 83,2% чоловіків і 72,4% жінок відповіли «так». Це свідчить про те, що більшість опитаних проявляють раціональну поведінку при прийнятті рішень про витрати, надаючи перевагу практичному і економічному аспектам придбання. Це може вказувати на їх усвідомлене ставлення до особистих фінансів та бажання зберегти ресурси, керуючись раціональними мотивами.

За результатами відповідей, можна зробити висновок, що значна кількість опитаних, як чоловіків (87,6%), так і жінок (77,3%), враховують свої довгострокові фінансові цілі при прийнятті рішень щодо витрат. Це свідчить про те, що більшість опитаних має настанову на довгострокове планування і управління своїми фінансами. Цей результат вказує на те, що багато людей розуміють важливість ставлення до своїх фінансів з перспективи довгострокових цілей. Врахування довгострокових фінансових цілей при прийнятті рішень щодо витрат допомагає забезпечити більше фінансове благополуччя і досягнення поставлених цілей.

Після проведення аналізу та розподілу опитаних осіб за типами поведінки (раціональна чи ірраціональна) можна підтвердити, що більшість опитаних осіб

відповідають раціональному типу поведінки щодо планування та управління особистими фінансами. Загалом, більшість опитаних показали бажання планувати витрати на основі реальних фінансових можливостей, створювати бюджети та плани витрат, дотримуватись їх, використовувати стратегії економії, аналізувати свої фінансові витрати, уникати споживчого кредиту та залучення до боргу, а також враховувати довгострокові фінансові цілі при прийнятті рішень щодо витрат.

Це свідчить про те, що більшість опитаних має свідоме ставлення до управління своїми фінансами, дбає про ефективне планування та використання ресурсів, а також має настанову на досягнення своїх фінансових цілей.

Отже, в цілому, результати свідчать про позитивну тенденцію щодо раціональної поведінки у плануванні та управлінні особистими фінансами серед опитаних осіб. Однак, важливо відзначити, що є певний відсоток осіб з ірраціональною поведінкою, які можуть бути предметом подальшого дослідження та надання необхідної підтримки для поліпшення їх фінансової поведінки.

2.3. Оцінювання механізму трансформації особистих накопичень в інвестиції

Особисті фінанси домогосподарств мають ключове значення для фінансової системи країни, оскільки взаємодіють як з публічним, так і з корпоративним секторами. Рішення, які приймаються при управлінні особистими фінансами, можуть впливати на суспільні та корпоративні фінанси, оскільки індивіди беруть участь у створенні доданої вартості через два види вкладу: трудовий та інвестиційний. В першому випадку, додана вартість створюється на основі трудового внеску індивіда, а грошовий еквівалент цього вкладу називається заробітною платою. У другому випадку, відбувається накопичення заощаджень та їх інвестування у корпоративний сектор.

Структура доходів домогосподарств в Україні за період з 2011 по 2021 рік майже не зазнала змін, при тому що половина населення мала доходи нижчі за фактичний прожитковий мінімум. Навіть при зростанні доходів, домогосподарства витрачали близько 90% своїх доходів, що свідчить про стійкість їхнього матеріального стану протягом десяти років. Це сталося в умовах, коли заробітна плата складала більше половини всіх доходів. Тому пошук альтернативних джерел пасивного доходу, таких як інвестиції, є надзвичайно важливим [57].

Зараз, головною причиною скорочення інвестиційного потенціалу населення є пандемія COVID-19. Через карантинні обмеження багато домогосподарств втратили основне джерело свого доходу - заробітну плату. Крім того, пенсії, стипендії та соціальні допомоги затримуються. Це призвело до значного збіднення населення та його бажання не розширювати свої доходи за допомогою альтернативних джерел, а зосередитися на збереженні основних джерел доходів. Розглянемо динаміку середньої заробітної плати українців протягом останніх 10 років (табл. 2.11.).

Таблиця 2.11

Динаміка середньої заробітної плати в Україні за 2011-2021 рік

| Рік | Рівень середньої заробітної плати, грн. |
|------|---|
| 2011 | 2639,17 |
| 2012 | 3031,92 |
| 2013 | 3273,82 |
| 2014 | 3474,75 |
| 2015 | 4207,33 |
| 2016 | 5187,33 |
| 2017 | 7105,42 |
| 2018 | 8867,33 |
| 2019 | 10503,75 |
| 2020 | 11596,60 |
| 2021 | 12549,00 |

Хоча рівень середньої заробітної плати в Україні постійно зростає і за останні 10 років збільшився на 9 909,83 тис. грн, або на 475,5%, це не означає, що життя громадян стало кращим. Фактично, збільшення заробітної плати викликане зростанням цін на товари та послуги, інфляцією та курсом валют. Тому, хоча зарплата (основне джерело доходів) постійно збільшується, домогосподарствам важко досягнути високого рівня життя, і це відображається на рівні добробуту всього населення. Для більш ретельного аналізу, можна розглянути динаміку індексу реальної заробітної плати за останні 10 років (рис.2.10), проте цей індекс не демонструє чіткої тенденції [62].

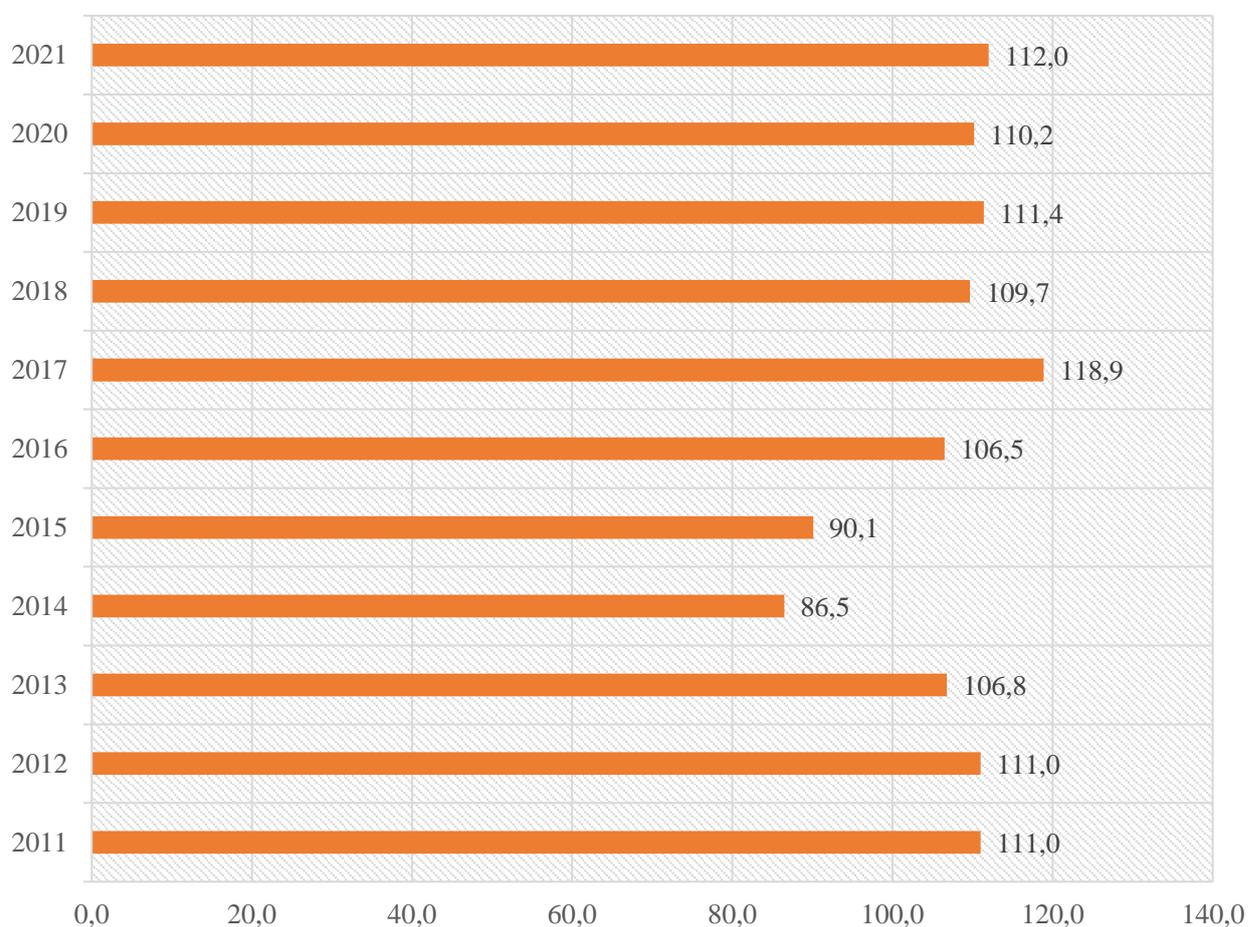


Рис. 2.10 Динаміка індексу реальної заробітної плати за 2011-2021 рр.

У 2014 році показник індексу реальної заробітної плати був на найнижчому рівні, зменшившись на 20,3%, а найбільшим був у 2017 році. Загалом цей

показник є досить низьким і відображає велику різницю між номінальною та реальною середньою заробітною платою. Це може підштовхувати громадян України до пошуку додаткових джерел грошових ресурсів. Важливо зазначити, що заробітна плата не є єдиним джерелом доходу, тому розглянемо також структуру ресурсів домогосподарств (рис.2.11) [57].

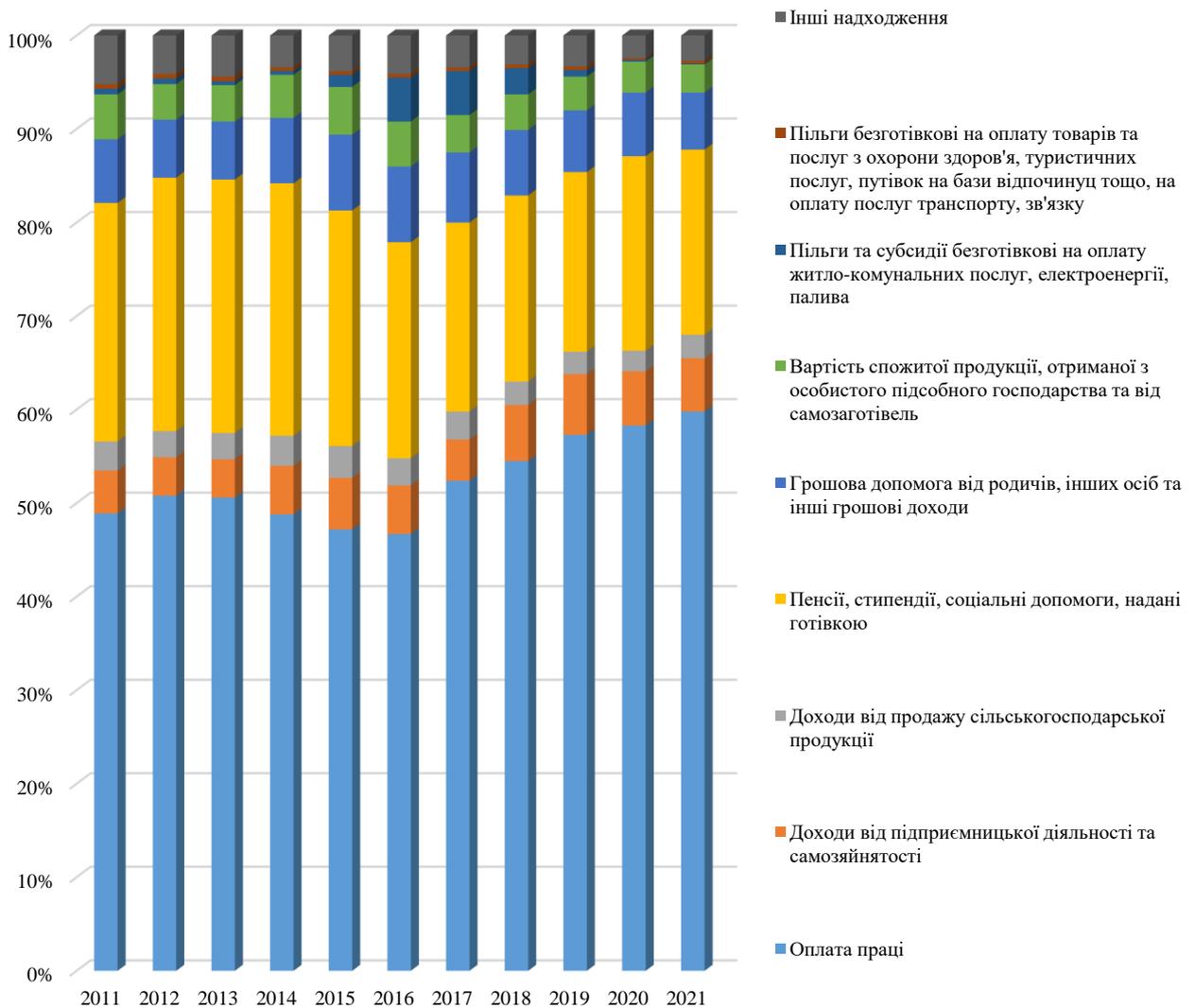


Рис. 2.11 Структура грошових доходів населення за 2011-2021 рр.

Оплата праці, пенсії, стипендії та соціальні допомоги, надані готівкою, займають найбільшу частку у структурі доходів домогосподарств, і за останні 10 років ця структура майже не змінювалася. Одночасно інші джерела доходу, такі

як інвестиції, складають менше 3-4%, що може свідчити про низьку рівень освіченості та недовіру населення України до інвестування грошей.

Розуміння інвестицій як витрат, складає головну проблему, оскільки вони повинні бути спрямовані на вкладення в майбутнє. Необхідно змінювати таке розуміння інвестицій для більш ефективної організації інвестиційного процесу. Інвестування не є привілегією лише підприємств, які здійснюють інвестиційні проекти для досягнення стратегічних цілей, а також доступне для домогосподарств.

Часто господарства стикаються з проблемою того, що вони обирають заощадження замість інвестування своїх грошей, оскільки вважають це більш безпечним та менш ризикованим. Однак варто зазначити, що ці два поняття тісно пов'язані, і заощадження можуть стати основою для інвестицій. Крім того, домогосподарства можуть отримувати прибуток не тільки від інвестицій в акції, облігації підприємств або в банки та інші фінансові установи, але і від отримання відсотків на заощаджені кошти [56].

Загалом, домогосподарства можуть здійснювати інвестиції у двох формах:

1) інвестиції, які надають право на власність, до яких відносяться готівкові кошти, дорогоцінні метали в злитках, ювелірні вироби, нерухомість, антикваріат, а також акції та облігації, які торгуються на організованому вторинному фондовому ринку;

2) інвестиції без права на власність, до яких можна віднести накопичувальне страхування, недержавні пенсійні фонди, банківські депозити, вклади, а також пайові інвестиційні фонди.

Банківський вклад є найпоширенішою формою залучення вільних коштів населення. Банки зазвичай є зручними установами для розміщення коштів, оскільки вони є інформаційно відкритими, проводять зрозумілі рекламні кампанії та надають доступ до своїх послуг майже в будь-якій точці світу. Для домогосподарств вони є найбільш надійними та менш ризиковими, оскільки пропонують стабільний дохід. Крім того, важливою перевагою банків є наявність

Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, який гарантує повернення вкладу безумовно в будь-якому кризовому випадку.

Вкладання коштів на депозитний рахунок має ще одну перевагу - воно не потребує додаткових витрат, які необхідні при інвестуванні в цінні папери (наприклад, оплату послуг професійного учасника ринку цінних паперів) або в накопичувальні страхові продукти (наприклад, послуг фінансового консультанта або інших посередницьких послуг). Розглянемо динаміку вкладів населення за 2011-2021 рр. (рис. 2.12) [63].

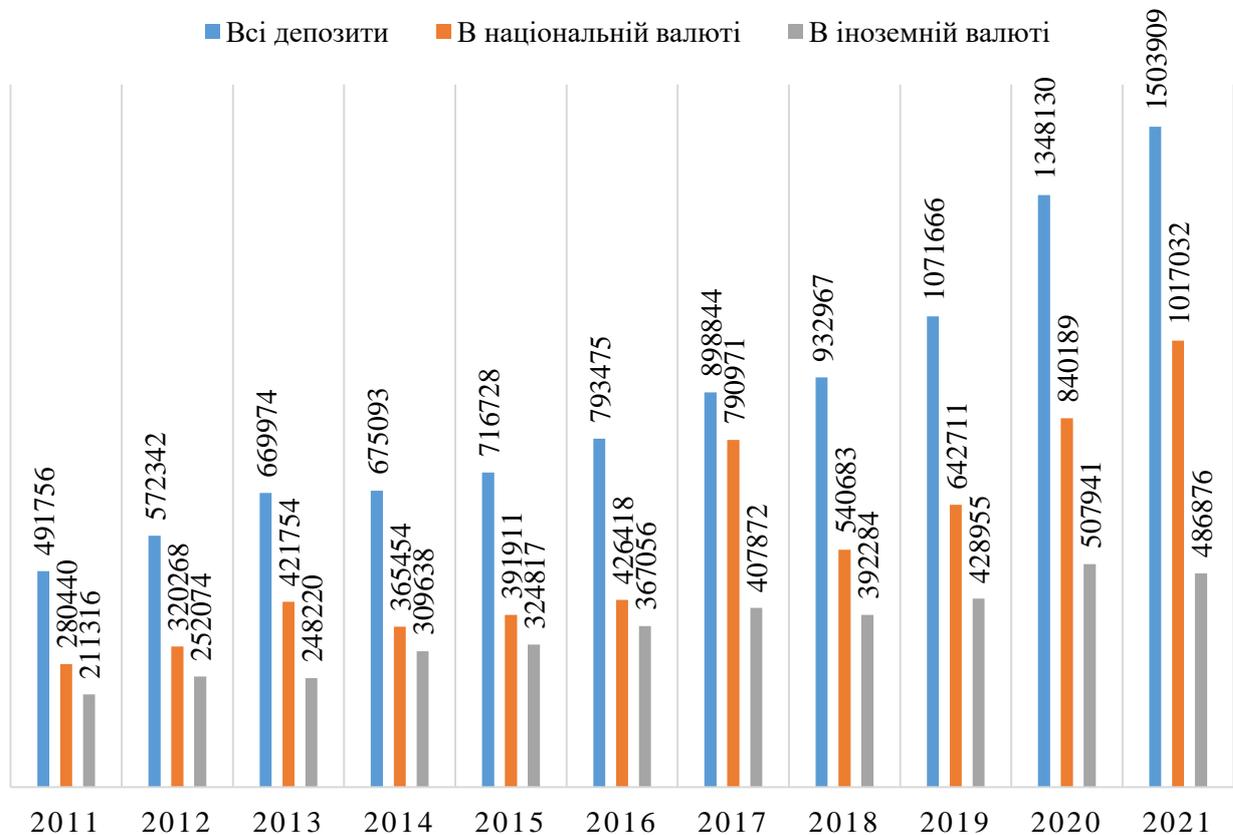


Рис. 2.12 Динаміка вкладів населення за 2011-2021 рр.

З рисунку 2.3 можна зробити висновок, що загальна сума коштів, розміщених на депозитних рахунках, постійно збільшується, але можна помітити чітку тенденцію до зменшення частки вкладів у іноземній валюті та збільшення частки вкладів у національній валюті. В цілому, збільшення частки вкладів населення в національній валюті свідчить про позитивні тенденції в економіці та

фінансовій стійкості країни. Це може мати сприятливий вплив на розвиток банківської системи, забезпечувати кредитні ресурси для інвестицій та сприяти зростанню економіки в цілому. На рисунку 2.4 можна помітити, що найбільша частина коштів, які належать населенню, зберігається на рахунках на вимогу [63].

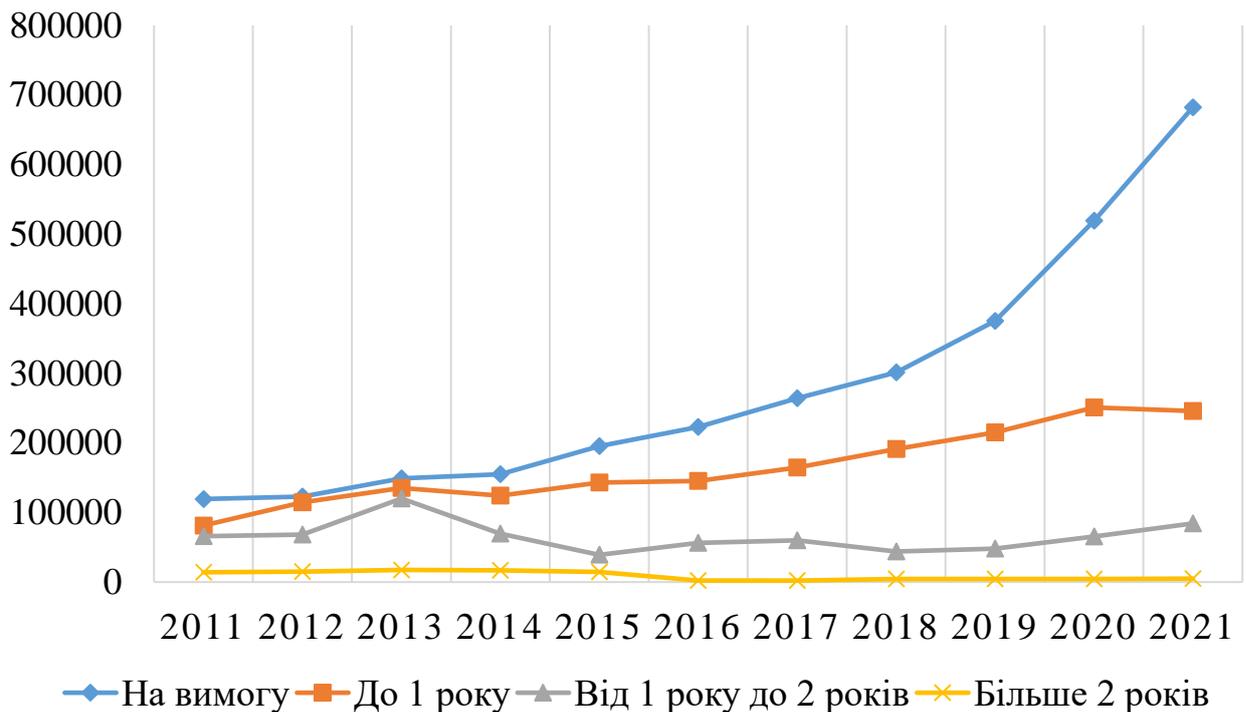


Рис. 2.13 Динаміка за видами вкладів населення за 2011-2021 рр.

За даними рисунку 2.13, найпопулярнішим видом вкладів є депозити на вимогу, і їхнє зростання значно підвищилось починаючи з 2018 року. Це стало можливим завдяки зміцненню гривні та вигідним банківським ставкам. Незважаючи на те, що відсотки за цим видом вкладів є найнижчими (від 6% до 12% річних), населення віддає перевагу саме цим депозитам з кількох причин. По-перше, гроші на рахунку доступні для зняття в межах певного ліміту, який вказується в угоді, і можуть бути поповнені у будь-який час. По-друге, такі вклади дають можливість вільно користуватися грошима, що є їхньою основною перевагою.

Строкові вклади на період від 6 місяців є більш вигідними, оскільки банки пропонують для таких вкладів вищі відсоткові ставки, зазвичай в діапазоні 10-17% річних. Навіть вкладення на невеликий строк може бути вигідним, порівняно з вкладами на вимогу. Наприклад, за вклади на термін 3 місяці банки пропонують відсотки від 10 до 14% річних.

Кредитні спілки пропонують найвищі відсотки, до 60% у гривні та до 20% у валюті, але є більш ризикованими за банки, тому що не мають надійної гарантії. Натомість, інвестування у облігації внутрішньої державної позики (ОВДП) є дуже вигідним та гарантованим варіантом, з відсотковими ставками, що залежать від терміну та валюти розміщення. Тому ці цінні папери користуються попитом не лише серед українців, а й серед іноземних інвесторів.

Заробіток на фондових ринках шляхом купівлі-продажу акцій підприємств та отримання дивідендів є популярним серед жителів зарубіжних країн, але в Україні цей ринок ще не досить розвинутий. Наприклад, середній обсяг продажів акцій на найбільш ліквідній Українській біржі не перевищує 50 млн. грн. щоденно, що становить значний відставання в порівнянні з обсягами продажів на Варшавській фондовій біржі (400 млн. доларів) та Нью-Йоркській біржі (120-150 млрд. грн.).

Для отримання додаткових коштів також можна звернутися до валютних ринків. Наприклад, щодня на міжбанківському валютному ринку Форекс здійснюються операції на загальну суму 5 трлн. доларів. Хоча більша частина операцій припадає на професійних гравців, валютний ринок є популярним серед зарубіжних домогосподарств, оскільки вимагає невеликих вкладень та потребує доступу до Інтернету [44].

Під час аналізу діючої системи перетворення особистих заощаджень в інвестиції було виявлено, що більшість збережень населення формується у формі банківських вкладів. Незважаючи на велику кількість інструментів, доступних на фінансовому ринку для індивідуальних інвесторів, залучення населення до інвестиційного процесу залишається низьким. Це пов'язано з тим, що в умовах пандемії COVID-19 домогосподарства втрачають основні джерела доходів, тому

їх інвестиційний потенціал обмежений. Населення України ставить на перше місце збереження своїх грошових коштів, тому найбільш привабливими для них є інструменти, які надають найбільші гарантії.

Основними факторами та способами підвищення малої частки інвестицій домогосподарств в загальній структурі бюджету можна назвати наступне.

1. Зниження інвестиційної активності населення через економічну нестабільність. Стабільна економіка та зростання можуть стимулювати інтерес населення до інвестиційного процесу. Для збільшення інвестиційної активності домогосподарств необхідна система стратегічного управління, орієнтована на інноваційний соціально-економічний розвиток.

2. Недостовірність інформації про інвестиційні компанії. Часто компанії, які пропонують інвестиційні продукти, не забезпечують належного рівня інформації про стан своєї діяльності, що призводить до недовіри з боку домогосподарств. Це може бути спричинено недостатнім рівнем прозорості та надійності в інвестиційному секторі, що вимагає додаткових заходів для забезпечення довіри населення.

3. Відсутність гарантій та недосконала система страхування інвестицій є факторами, які гальмують трансформацію заощаджень домогосподарств в інвестиції. Більшість українських громадян не ризикують інвестувати через відсутність достатніх гарантій і страхових механізмів, які забезпечують захист їх інвестицій. Тому зростання довіри населення до банківського сектору та удосконалення системи страхування може стимулювати інвестиційну активність домогосподарств і збільшення загальної величини інвестицій.

4. Низький або нестабільний дохід населення є однією з головних причин низького рівня інвестицій в домогосподарства. Більшість людей витрачають всі свої доходи на поточні потреби, а якщо є заощадження, то часто вони не вкладають їх у інвестиції через відсутність відповідного стимулювання. Застосування диференційованого підходу до регулювання ринку фінансових послуг може стимулювати інвестиційну діяльність не тільки серед заможних, але й серед малозабезпечених верств населення.

5. В умовах високої інфляції населенню складно зберегти свої заощадження, тому інвестиційні вкладення знецінюються через високі темпи інфляції, а доходи від фінансових інструментів є майже порівнянні з рівнем інфляції. Зниження рівня інфляції та стабілізація економіки сприятимуть збільшенню обсягу вкладів від індивідуальних інвесторів.

6. Система заощаджень домогосподарств неефективна, оскільки вкладення населення в економіку є мінімальними та непродуктивними. Більшість коштів вкладається в нерухомість, що призводить до затримки використання капіталу на тривалий період [42].

Отже, сучасні технології управління особистими фінансами є складною галуззю, яка залучає різні науки та спеціальності. Використання штучного інтелекту в цій сфері вже досягло високого рівня розвитку і в багатьох випадках перевершило теоретичну базу та методологію відповідних наукових підходів. Без ефективних алгоритмів державного регулювання та ринкових механізмів управління особистими фінансами неможливо забезпечити сталість економічного розвитку та підвищення рівня добробуту населення.

В сучасній соціальній системі спостерігається зміна парадигми фінансів, що призводить до зменшення актуальності класичних наукових знань про раціоналізацію фінансової поведінки людини. Проте, в посткласичному науковому підході, людина стає активним спостерігачем, який впливає на якість експерименту, і постають питання щодо її матеріального забезпечення та інструментів впливу на фінансову поведінку. Розробка таких технологій та інструментів може створити методологічну базу для розуміння нової форми цивілізації, де «економічно активний суб'єкт ринку» перетворюється на «інформаційний суб'єкт кібер-фізичного простору».

Сучасні фінансові технології в соціальній системі включають цифрову трансформацію грошово-кредитних відносин і розробку цифрових фінансових інструментів як альтернативу недосконалій фінансовій системі, яка здійснює

перерозподіл активів за соціальними шарами у суспільстві. Крім того, ці технології можуть бути використані для здійснення державної соціальної політики з управління індивідуальною та колективною фінансовою поведінкою людей.

Україна успішно впроваджує різноманітні сучасні технології управління особистими фінансами, які мають різні джерела походження та засоби використання, включаючи ризикові. Державний моніторинг таких технологій здійснюється на основі ліберальних принципів. Середній клас, що є найбільшою соціальною категорією, активно залучений до використання цих технологій, оскільки вони є важливим інструментом для управління їхніми активами та пасивами, накопиченими або успадкованими.

Для аналізу системи планування та управління особистими фінансами було проведено опитування, що допомогло розподілити всіх опитаних респондентів за типом поведінкових факторів, тобто їх поведінка є «раціональною» чи «ірраціональною». Після проведення аналізу можна стверджувати, що більшість опитаних осіб відповідають раціональному типу поведінки щодо планування та управління особистими фінансами. Взагалі, більшість опитаних демонструє бажання планувати витрати на основі реальних фінансових можливостей, створювати бюджети та плани витрат, дотримуватись їх, використовувати стратегії економії, аналізувати свої фінансові витрати, уникати споживчого кредиту та залучення до боргу, а також враховувати довгострокові фінансові цілі при прийнятті рішень щодо витрат.

Це свідчить про те, що більшість респондентів має свідоме ставлення до управління своїми фінансами, піклується про ефективне планування та використання ресурсів, а також має нахил до досягнення своїх фінансових цілей. В цілому, результати говорять про позитивну тенденцію у раціональному підході до планування та управління особистими фінансами серед опитаних осіб. Проте важливо зауважити, що існує певний відсоток осіб з ірраціональною поведінкою, які можуть стати об'єктом подальших досліджень та отримати необхідну підтримку для поліпшення своєї фінансової поведінки.

На основі даного опитування було виявлено, що значний відсоток опитаних осіб відповідає «раціональному» типу поведінки, тобто ця категорія людей схильна до заощаджень особистих коштів та раціонального використання у майбутньому. Тож для більш наочного розуміння була проведена оцінка механізму трансформації особистих накопичень в інвестиції.

Під час аналізу функціонування поточної системи перетворення особистих накопичень в інвестиції було встановлено, що більшість населення формує свої заощадження у формі банківських вкладів. Незважаючи на наявність різноманітних фінансових інструментів, доступних для індивідуальних інвесторів на ринку, залучення населення до процесу інвестування залишається низьким. Це пояснюється тим, що в умовах пандемії COVID-19 домогосподарства втрачають основні джерела доходу, що обмежує їх інвестиційний потенціал. Населення України ставить збереження грошових коштів на перше місце, тому для них найпривабливішими є інструменти, які забезпечують найбільші гарантії.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЛАНУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ В КОНТЕКСТІ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОВЕДІНКОВИХ АСПЕКТІВ

3.1. Стратегія оптимального вибору фінансових рішень та її вплив на планування та управління особистими фінансам

Раціональна парадигма фінансів охоплює широкий спектр фінансових теорій, які акцентують увагу на послідовності фінансових рішень та припускають, що економічна людина є розумним та мотивованим учасником, який намагається максимізувати свій прибуток. За цим підходом, фінансові рішення в теорії є оптимальними, оскільки базуються на логічному аналізі, розрахунках та раціональному виборі.

Проте, реальна поведінка учасників ринку відхиляється від цієї раціональної моделі. Люди далеко не завжди діють раціонально, оскільки їхні рішення можуть бути спричинені психологічними факторами, емоціями, очікуваннями та обмеженою доступною інформацією. Це означає, що реальний вибір учасників ринку може бути складним, а їх фінансові рішення не завжди відповідають раціональним моделям [74].

Таким чином, для повнішого розуміння фінансової поведінки людей і поліпшення фінансових результатів, необхідно поєднувати раціональну парадигму з підходами поведінкової економіки та фінансової психології. Це дозволить враховувати людські мотиви, обмежену раціональність та психологічні чинники в процесі прийняття фінансових рішень.

У той же час, поведінкові теорії показують, що люди використовують дві паралельні системи для прийняття рішень. Перша система – це швидка, автоматична та інтуїтивна система, яка піддається впливу різних евристик і формується на основі вражень, догадок та попередніх суджень. Друга система –

це повільна, рефлексивна, контрольована, свідомо та логічна система, яка вимагає зусиль та аналізує рішення, отримані першою системою [47].

Перша система має значний вплив на процес прийняття рішень людиною, і залежність від евристик у цій системі може спричиняти систематичні помилки. Люди, піддаючись враженням та швидким інтуїтивним реакціям, можуть робити рішення, які не завжди є оптимальними або раціональними з точки зору загального добробуту. Тому врахування другої системи, яка включає свідомий аналіз та логічне міркування, є важливим для зменшення впливу евристик і прийняття кращих рішень. Змінити більшість розглянутих поведінкових факторів у науковій роботі неможливо, проте можна зменшити їх вплив на процес прийняття фінансових рішень. У контексті стратегій зменшення впливу поведінкових помилок (*debiasing strategies*), Larrick (2004) вважав, що поведінкові помилки мають кілька детермінантів і мало ймовірно, що можна знайти прості причини та встановити чітку відповідність між кожною конкретною помилкою та стратегією для зменшення її впливу.

Дуже важливою є здатність та вміння домашніх господарств обирати найрозумнішу та оптимальну стратегію прийняття фінансових рішень, яка не піддається впливу поведінкових факторів. Оптимальне фінансове планування та управління ресурсами можуть допомогти господарствам досягти стабільності та фінансової безпеки [78].

Однак, для досягнення ефективних фінансових результатів населенню необхідно мати знання не тільки у сфері фінансів, але й усвідомлювати нахили людей до систематичних помилок та бути в змозі коригувати свою ірраціональну поведінку. Це вимагає освіти та підвищеної фінансової грамотності, які допоможуть розпізнати типові помилки прийняття рішень, такі як емоційне прийняття рішень, недосконалість прогнозування та переоцінка ризиків.

Домашні господарства повинні також розвивати навички самоконтролю та планування, щоб уникнути спонтанних фінансових рішень, які можуть мати негативні наслідки. Важливо поставити мету, створити бюджет, розробити довгострокову стратегію та дотримуватися її, незважаючи на поточні імпульси.

Враховуючи поведінкові аспекти, фінансові консультанти та освітні програми можуть надати підтримку населенню, навчити їх уникати поширених помилок та раціонально керувати своїми фінансами. Знання про поведінкову економіку та фінансову психологію можуть допомогти зрозуміти, чому люди приймають певні рішення та як їх можна покращити. Це сприятиме створенню ефективніших стратегій фінансового планування та досягненню більш стійкого фінансового майбутнього [76].

За дослідженнями вчених, існує декілька чинників, які перешкоджають людям вчитися на своїх помилках і вносити корективи до своєї поведінки, навіть коли неефективність їх прийнятого рішення очевидна. Декілька з таких чинників можуть бути наступні.

1. Обмежене розуміння: Багато людей мають обмежене розуміння ролі інтуїтивної (неосмисленої) системи прийняття рішень і недооцінюють масштаб проблем та глибину своєї схильності до помилок. Часто оцінка рішення здійснюється на основі його результатів, а не якості самого процесу прийняття рішення. Наприклад, якщо погане інвестиційне рішення призвело до позитивного результату за рахунок випадкового фактору, інвестор ймовірно повторить це рішення у майбутньому.

2. Емоційні чинники: Почуття жалю (regret), когнітивний дисонанс і підводний камінь неповернутих витрат (sunk cost fallacy) можуть грати роль у відмові людей визнати свої помилки. Люди можуть уникати прийняття нових рішень, які суперечать їхнім попереднім вкладенням або призводять до почуття жалю. Це може призвести до інерції і недостатньої мотивації для зміни поведінки.

3. Соціальні фактори: Ефект затверділого статусу і соціальна інерція також можуть утруднювати прийняття коректив до поведінки після помилкових рішень. Люди можуть утримуватися від зміни свого статусу або дотримуватися встановленої норми, навіть якщо це неефективно. Страх відхилення від норми та бажання прийняття прийнятних соціальних рішень можуть перешкоджати внесенню коректив до поведінки.

Розуміння цих факторів допомагає нам усвідомити, що виправлення помилок та зміна поведінки не завжди є простими завданнями. Враховуючи ці впливові фактори, можна розробляти стратегії та інтервенції, спрямовані на поліпшення фінансових результатів та стимулювання більш раціонального прийняття рішень.

Бажано було, якби домогосподарства самостійно приділяли увагу та навчилися уникати всіх негативних наслідків поведінкових чинників. Однак, без серйозних зусиль і самоосвіти це завдання стає надзвичайно складним. Тому, враховуючи цю складність, державна політика країн, що прагнуть до добробуту свого населення, повинна базуватися на стратегіях, які можуть зменшити вплив поведінкових чинників та допомогти населенню уникнути багатьох помилок [53].

Розглянемо дві стратегії, які є найбільш ефективними.

Лібертаріанський патерналізм поєднує два основні принципи: свободу вибору та вплив на людей з метою поліпшення їхнього благополуччя. В основі цієї стратегії лежить ідея того, що люди здатні приймати раціональні рішення, якщо їм надається відповідна інформація та створюються сприятливі умови.

У контексті фінансових рішень, лібертаріанський патерналізм спонукає людей до розумних виборів, які базуються на аналізі та розумінні, а не на емоціях або миттєвих бажаннях. Це означає, що виникає необхідність надати людям доступну та зрозумілу інформацію про фінансові продукти, ризики та можливі наслідки. Крім того, можуть використовуватися такі інструменти, як стандартизовані форми документів, прості та зрозумілі умови договорів, нагадування та підказки, щоб допомогти людям зробити кращі рішення [14].

Особливо важливо дотримуватися лібертаріанського патерналізму у контексті фінансових угод, таких як медичне або пенсійне страхування, заощадження, споживання або вибір кредитів. Це допомагає забезпечити, що люди мають достатню інформацію та можуть приймати обґрунтовані рішення, що відповідають їхнім потребам та фінансовим цілям.

Застосування лібертаріанського патерналізму у фінансових сферах сприяє підвищенню фінансової грамотності та свідомого прийняття рішень. Це може вплинути на поліпшення фінансових результатів населення та зменшення випадків систематичних помилок, пов'язаних з нерациональним прийняттям рішень.

Розуміння мотивації та особливостей прийняття рішень людьми є важливим фактором для покращення ефективності управління. У сучасному світі стає все більш очевидним, що «м'які» та «розумні» методи державного регулювання виявляються ефективнішими в багатьох сферах, ніж «жорсткі» підходи. Ці методи, що базуються на досягненнях психології, економіки, соціології та інших соціальних наук, відомі як поведінкове регулювання або «підштовхування». Вони використовують ідеї поведінкової економіки та мають гуманний підхід.

Ринкова економіка, яка покладається на конкурентні сили, може ефективно вирішувати проблеми, пов'язані з виробництвом та розподілом приватних благ. Однак, в деяких випадках приватним виробникам може бути стимул використовувати людські слабкості на користь власних інтересів, наприклад, у продажу алкоголю або цигарок. В таких ситуаціях державне втручання є необхідним. Держава може виступати як архітектор вибору, спрямовуючи громадян до розумної поведінки [28].

Застосування поведінкових методів регулювання дозволяє державі впливати на рішення людей, не обмежуючи їх свободу вибору, але стимулюючи до більш раціональних дій. Наприклад, введення прозорих інформаційних механізмів, нагадування про корисні дії, заохочення та використання нормативних впливів можуть сприяти зменшенню шкідливих звичок, збереженню енергії, здоровому способу життя та багатьом іншим позитивним змінам.

Важливо, щоб поведінкове регулювання було належно збалансованим, етичним і заснованим на наукових дослідженнях. Враховуючи психологічні особливості та мотивацію людей, держава може використовувати ці знання для

створення середовища, сприятливого для раціонального прийняття рішень та покращення якості життя громадян. «Архітекторами» вибору можуть виступати як держава, так і приватний сектор. К. Санстейн визначив десять найпоширеніших методів підштовхування.

1. Правила за замовчуванням.
2. Спрощення.
3. Використання соціальних норм.
4. Полегшення.
5. Зручність.
6. Розкриття інформації.
7. Заздалегідь погоджена стратегія.
8. Нагадування.
9. Заздалегідь висловлений намір.
10. Інформування людей про наслідки їхніх попередніх виборів [6].

Лідери світових держав, зокрема США, Великобританія та Франція, визнали потенціал методу «підштовхування» і створили спеціальні інституції, відомі як «Nudge-Units» або «підштовхувальні одиниці». Ці агентства практично втілюють новітні висновки поведінкової економіки в сферу державного управління.

У період з 2009 по 2012 роки, дії, реалізовані такими агентствами, привели до значних економічних заощаджень для уряду США, які оцінюються приблизно в 90 мільярдів доларів. Це свідчить про потужний вплив поведінкового регулювання на покращення ефективності та економічного результату в державному секторі. Наприклад, застосування поведінкових методів у системі оподаткування може сприяти збільшенню рівня податкової дисципліни та зменшенню ухилення від сплати податків. Шляхом використання «підштовхування» громадяни можуть бути стимульовані до більш точного виконання своїх податкових зобов'язань.

Такі успіхи демонструють потенціал поведінкового регулювання в покращенні ефективності державного управління та досягненні економічних

переваг. Подальший розвиток та застосування цих методів можуть сприяти раціональному прийняттю рішень та покращенню якості життя громадян [3].

Розглянемо деталі застосування даного методу на прикладі кількох держав.

Великобританія здійснила відкриття в застосуванні методів поведінкової економіки в державному управлінні. Вона стала першою країною, яка створила орган, відомий як «nudge unit» або «Behavioral Insights Team». Починаючи з 2010 року, ця група, спочатку як підрозділ Секретаріату Кабінету міністрів Великобританії під назвою «Behavioral Insights Team», займалась переглядом державної політики з урахуванням поведінкових аспектів. Згодом «Behavioral Insights Team» стала самостійним підрозділом і змінила свій статус. Вона перетворилась на міжнародну консалтингову компанію, яка надає послуги урядам різних країн з питань використання поведінкової економіки в державному регулюванні. Команда розробляє пропозиції щодо поведінкових підходів та надає методичні рекомендації для застосування таких підходів іншими державними органами. Однією з форм співпраці «Behavioral Insights Team» з державними органами є консультування з питань можливого застосування поведінкових методів та участь у різних проектах. Крім того, команда часто проводить контрольовані експерименти, використовуючи метод випадкових контрольованих випробувань, щоб визначити вплив різних механізмів на об'єкти регулювання. У даний час деякі державні органи Великобританії самостійно використовують методи поведінкової економіки в своїй роботі, створюючи власні підрозділи «nudge». Це свідчить про ширше розповсюдження і прийняття підходів поведінкової економіки в державному управлінні, які засновані на успіху «Behavioral Insights Team» у Великобританії. [76].

У Данії, як і в багатьох інших європейських країнах, використання поведінкової економіки в державному управлінні організовується на рівні окремих державних органів, а не через єдиний централізований орган. З 2016 року близько 15 державних органів в Данії активно займалися впровадженням поведінкової економіки, створюючи власні підрозділи або перебуваючи у

процесі їх створення. Проте, у Данії присутня особливість в застосуванні методів поведінкової економіки – наявність недержавних організацій, які сприяють використанню методу «підштовхування» як у комерційних структурах, так і в державному секторі. До таких організацій входять Копенгагенська мережа поведінкової економіки (Copenhagen Behavioural Economics Network), Датська мережа (Danish Nudging Network) і некомерційна організація «iNudgeYou». Ці організації пропонують експертну підтримку та консультування щодо використання поведінкових методів у різних сферах.

Крім того, в Данії існує освітня програма з поведінкової економіки для державних службовців. Ця програма спрямована на розвиток навичок ідентифікації сфер державного управління, де можливе застосування поведінкових методів. Вона надає спеціалістам можливість ознайомитися з концепціями поведінкової економіки, оцінювати потенціал їх застосування та розробляти практичні рішення на основі цих знань. Таким чином, в Данії використання поведінкової економіки в державному управлінні відбувається як через діяльність окремих державних органів і їх підрозділів, так і завдяки співпраці з недержавними організаціями та освітніми програмами, спрямованими на підвищення компетентностей у сфері поведінкової економіки серед державних службовців [76].

В США можна виділити два етапи впровадження поведінкових методів у державне управління. На першому етапі, що тривав з 2009 до 2015 року, не існував окремий орган, відповідальний за консультування з питань поведінкової економіки. Поведінкові методи були вбудовані в процес створення нормативних актів. Для пояснення застосування цих підходів, що були визначені Указом № 13563, Управління з інформаційних та регуляторних питань Адміністративно-бюджетного управління Адміністрації Президента США розробило Методику для органів виконавчої влади з використання розкриття інформації та спрощення її подання як методів регулювання. Ця методика спрямована на полегшення сприйняття інформації в державній політиці і включає використання методу стандартного вибору, де за замовчуванням приймається варіант, який найбільш

вигідний з точки зору програми. На другому етапі впровадження поведінкових методів в державне управління США, зокрема з 2016 року, були внесені зміни у цю модель. Було прийнято рішення про створення окремого підрозділу, який відповідав би за впровадження поведінкових наук у всі сфери державної політики. Цим підрозділом стала Команда соціальних і поведінкових наук, яка була створена як підкомітет Національної ради з науки і технологій.

З моменту створення Команди соціальних і поведінкових наук у 2014 році, була розроблена методика, яка дозволяла агентствам впроваджувати підходи поведінкової економіки у свою роботу. Ці підходи включали такі елементи, як розкриття інформації та архітектура вибору. Практичні рекомендації, які надавалися агентствам, були підкріплені науковими доказами про поведінку громадян. Наприклад, дослідження в галузі поведінкової економіки підтвердили, що сприйняття інформації та реакція на неї залежать від способу її подання. Тому рекомендується, щоб відомства надавали інформацію у формі, яка є найбільш значимою для цільової аудиторії.

Ці зміни в другому етапі впровадження поведінкових методів у державне управління США дозволили збільшити ефективність впровадження поведінкових наук у роботу агентств і допомогли зробити державну політику більш науково обґрунтованою та налаштованою на реальну поведінку громадян [76].

Народні та наднаціональні органи влади постійно шукають нові інструменти для підвищення ефективності державного регулювання та покращення загального добробуту громадян. В цьому контексті дослідження поведінкових наук стали важливим джерелом знань, які допомагають розуміти, як люди приймають рішення і як їхні дії можна вплинути для досягнення бажаних результатів.

Дослідження поведінкових наук показують, що нестандартні та перспективні механізми поведінкового «підштовхування» (nudge) можуть успішно доповнювати або навіть замінювати традиційні методи державного регулювання. Поведінкові методи дозволяють використовувати знання про те, як

люди приймають рішення, їхні вподобання та поведінкові пристрасті, для створення умов, які спонукають громадян до бажаних дій або вибору.

Такі підходи можуть бути особливо корисними в галузях, де існують проблеми з недостатньою свідомістю, неправильними уявленнями або обмеженими ресурсами у людей. Наприклад, застосування поведінкових стратегій може сприяти збереженню енергії, зменшенню споживання, просуванню здорового способу життя, забезпеченню фінансової відповідальності та багатьом іншим аспектам [21].

Враховуючи переваги поведінкових методів, народні та наднаціональні органи влади активно розглядають їх впровадження як додатковий інструмент державного регулювання. Важливо забезпечити етичне використання цих методів, дотримуючись принципів прозорості, добровільності та захисту приватності громадян. Дослідження та досвід впровадження поведінкових методів допоможуть розробити ефективні та етичні стратегії для досягнення соціальних та економічних цілей.

Розвиток та використання поведінкових методів у практиці державного управління мають обґрунтовану підставу з кількох причин.

По-перше, традиційні інструменти регулювання, які базуються на припущеннях про раціональне мислення та поведінку індивідів, часто не враховують вплив психологічних факторів та когнітивних упереджень, які є загальними для багатьох людей. Поведінкові методи враховують ці особливості та ставлять за мету надати людям «підштовхування» для здійснення бажаних дій або прийняття раціональних рішень [51].

По-друге, застосування поведінкових методів відкриває нові можливості для підвищення ефективності розробки та реалізації державних галузевих політик. Враховуючи психологічні аспекти та когнітивні упередження, поведінкові методи дозволяють більш ефективно впливати на громадян, забезпечуючи краще сприйняття інформації, зміну поведінки та досягнення поставлених цілей.

По-третє, використання поведінкових методів часто супроводжується невеликими витратами. Багато з таких методів можна реалізувати шляхом зміни способу подання інформації, застосування простих «підштовхувань» або незначних змін у процедурах. Це дозволяє досягати бажаних результатів з меншими фінансовими затратами, що стає важливим фактором для ефективного використання ресурсів.

Враховуючи все, розвиток та використання поведінкових методів у практиці державного управління мають підстави, оскільки вони враховують психологічні особливості та ефективно працюють з когнітивними упередженнями, що є характерними для людей. Крім того, ці методи часто є економічно вигідними, дозволяючи досягати поставлених завдань з меншими витратами.

Рекламні кампанії також є важливим прикладом використання підштовхування в сфері маркетингу та продажів. Вони мають на меті створення або посилення бажань у споживачів, спонукаючи їх до витрачання грошей на певні товари та послуги. З розвитком цифрових технологій з'явилися нові можливості для цільової цифрової реклами.

Завдяки Інтернету люди залишають значну кількість цифрових слідів, таких як переглядання веб-сторінок, взаємодія з соціальними медіа, пошукові запити тощо. Компанії можуть аналізувати ці дані, щоб зрозуміти потреби, інтереси та вподобання кожної особи. На основі цієї інформації вони можуть спрямовано пропонувати споживачам певні товари та послуги як потенційним споживачам. Наприклад, якщо користувач шукає інформацію про подорожі, компанії можуть показувати йому рекламу турпакетів або авіаквитків.

Цифрова реклама базується на зборі та аналізі великої кількості даних, що дозволяє створювати більш персоналізовані та спрямовані рекламні пропозиції. Це може збільшити ефективність рекламних кампаній та підвищити ймовірність, що споживачі відгукнуться на них. Водночас, важливо враховувати етичні аспекти та забезпечувати конфіденційність даних споживачів, щоб уникнути неприпустимого використання особистої інформації.

Таким чином, цифрова реклама є прикладом використання підштовхування для стимулювання споживацького попиту на певні товари та послуги. Вона використовує зібрані дані про споживачів для персоналізації рекламних пропозицій та підвищення ефективності маркетингових кампаній.

Експерименти проведені вченими вказують на те, що багато людей мають психологічну готовність заплатити різну суму за один і той же товар або послугу, залежно від місця їх придбання. Наприклад, вони можуть заплатити іншу ціну за пляшку кока-коли в різних магазинах або барах, в залежності від їх престижності. Також дослідники виявили, що деякі сімейні пари можуть довго роздумувати і ретельно планувати свій вибір автомобіля, але в кінцевому результаті змінити своє рішення й зробити неочікувану покупку [47].

Однак, варто зазначити, що метод «підштовхування» часто використовується і для маніпуляцій суспільною свідомістю, що вже триває деякий час і використовується маркетологами та політтехнологами. Наприклад, це може бути спеціальне розташування товарів на полицях, де покупець все ще має вибір, але певні продукти (які більш вигідні для продавця) будуть розташовані ближче до покупця. Великі візки для покупок можуть бути спеціально збільшені в розмірі, щоб покупець наповнював їх більшою кількістю товарів. Етичність використання музики і запахів в торгових приміщеннях для створення певного настрою у покупця також викликає велике питання. Заради спонукання людей до більш відповідального ставлення до навколишнього середовища та уникання викидання сміття, датські поведінкові фахівці розмістили в Копенгагені пофарбовані зеленим кольором сліди взуття, що спрямовувалися до смітників. Це спричинило помітне зменшення неправильного викидання сміття, оскільки люди стали відкладати сміття у відведені для цього контейнери. Такий «зелений» підштовхувальний експеримент успішно повторили й у інших країнах.

Варто також відзначити, що методи м'якого патерналізму застосовуються для стимулювання прийняття ефективних рішень не лише у сфері економіки, але

й у інших сферах (наприклад, спонукання людей до здорового способу життя, сортування сміття та інше) [14].

Стратегія оптимального вибору фінансових рішень є важливою складовою планування та управління особистими фінансами. Вона передбачає систематичний підхід до прийняття рішень щодо збереження, вкладання та використання грошей з метою досягнення фінансових цілей та оптимізації ресурсів.

Оптимальний вибір фінансових рішень базується на розумінні основних принципів фінансового управління, ризиків та можливостей, а також на аналізі особистих фінансових обставин. Основні етапи стратегії включають в себе.

1. Встановлення фінансових цілей: цей етап передбачає визначення конкретних фінансових цілей, таких як накопичення на пенсію, придбання житла, виплата навчального кредиту тощо. Ці цілі мають бути конкретними, вимірюваними, досяжними та реалістичними.

2. Аналіз фінансового стану: на цьому етапі необхідно оцінити свої поточні фінансові ресурси, витрати та зобов'язання. Це допоможе зрозуміти своє фінансове положення, ідентифікувати можливі джерела доходів та виявити області, де можна зробити зміни для поліпшення фінансового стану.

3. Розробка плану дій: на основі фінансових цілей та аналізу фінансового стану розробляється план дій. Він включає в себе стратегії збереження, інвестування, управління боргами та раціоналізації витрат. План дій повинен бути індивідуально адаптованим до конкретних потреб та обставин кожної особи.

4. Вибір оптимальних фінансових інструментів: цей етап передбачає вибір фінансових інструментів та стратегій, які найкраще відповідають фінансовим цілям та ризиковим настановам особи. Це можуть бути різні види інвестицій, банківські продукти, страхування та інші фінансові інструменти.

5. Моніторинг та коригування: Важливим етапом є постійний моніторинг фінансового стану, виконання плану та оцінка його результативності. У разі

необхідності план може бути скоригований, щоб врахувати зміни в фінансових обставинах або цілях [14].

Стратегія оптимального вибору фінансових рішень допомагає забезпечити ефективне управління особистими фінансами, мінімізувати ризики та досягати поставлених фінансових цілей. Це дозволяє зберігати фінансову стабільність, забезпечувати майбутню безпеку та зростання капіталу.

3.2. Підвищення рівня фінансової грамотності населення як складової ефективного планування та управління особистими фінансами

Інша стратегія, спрямована на зменшення впливу поведінкових чинників на фінансові рішення громадян, полягає у підвищенні фінансової грамотності населення в країні. Освіта виявляється ключовим фактором, що впливає на фінансові рішення. Дослідники, такі як К. Христиансен та його колеги, встановили, що особи з вищою економічною освітою мають більшу ймовірність інвестувати на фондовому ринку. Крім того, інша група вчених з'ясувала, що вища освіта, зокрема в галузях економіки, управління бізнесом або інформаційних технологій, пов'язана з вищою дохідністю, зважену на ризик.

Фінансова освіта також допомагає зменшити вплив деяких поведінкових помилок, наприклад, ефекту самоатрибуції та ефекту диспозиції. Вона сприяє більш обґрунтованим торговельним рішенням інвесторів. Наявність знань про фінансові інструменти, ризики та стратегії допомагає громадянам зрозуміти свої фінансові можливості, зробити розсудливі рішення та уникнути потенційних помилок, які можуть призвести до фінансових проблем [16].

Таким чином, збільшення рівня фінансової грамотності населення через освіту є ефективним інструментом для зменшення впливу поведінкових чинників на особисті фінансові рішення. Воно сприяє більшій свідомості та раціональності в фінансових справах громадян, що позитивно впливає на їхнє планування та управління особистими фінансами.

Кожен рік у світі збільшується кількість країн, які впроваджують та розвивають програми з підвищення фінансової грамотності серед населення. Особливу увагу до цього питання приділяється в Європі, де діють понад 180 програм з підвищення фінансової грамотності. Успішні національні програми були розроблені та реалізовані в США, Великобританії, Німеччині та Австрії, а також в країнах, де формування ринкових відносин відбулося нещодавно, таких як Болгарія, Словенія та Польща. Більшість країн впроваджують добровільні програми, які надають фінансову освіту через формальні та неформальні освітні програми. Є країни, які відзначаються високим рівнем фінансової грамотності серед свого населення. Наприклад, Данія, Норвегія та Швеція вважаються найбільш фінансово грамотними країнами, де понад 70% населення володіє необхідними фінансовими знаннями. Україна також звертає увагу на підвищення рівня фінансової грамотності, але наразі цей показник становить 55% [16].

Заохочується продовження розвитку програм підвищення фінансової грамотності в усьому світі з метою забезпечення населення необхідними знаннями та навичками для ефективного управління особистими фінансами. Це сприятиме стійкому економічному розвитку, зменшенню фінансових проблем та підвищенню рівня життя громадян.

У останні роки Україна активно співпрацює з міжнародними експертами та програмами з метою підвищення рівня фінансової грамотності. Наприклад, уряд України співпрацює зі Світовим банком, Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) та проектом USAID, які надають фінансову підтримку та експертні знання. У рамках співпраці з проектом USAID було проведено дослідження щодо фінансової грамотності українського населення, розроблено стратегію підвищення фінансової грамотності та спеціальні курси для школярів [34].

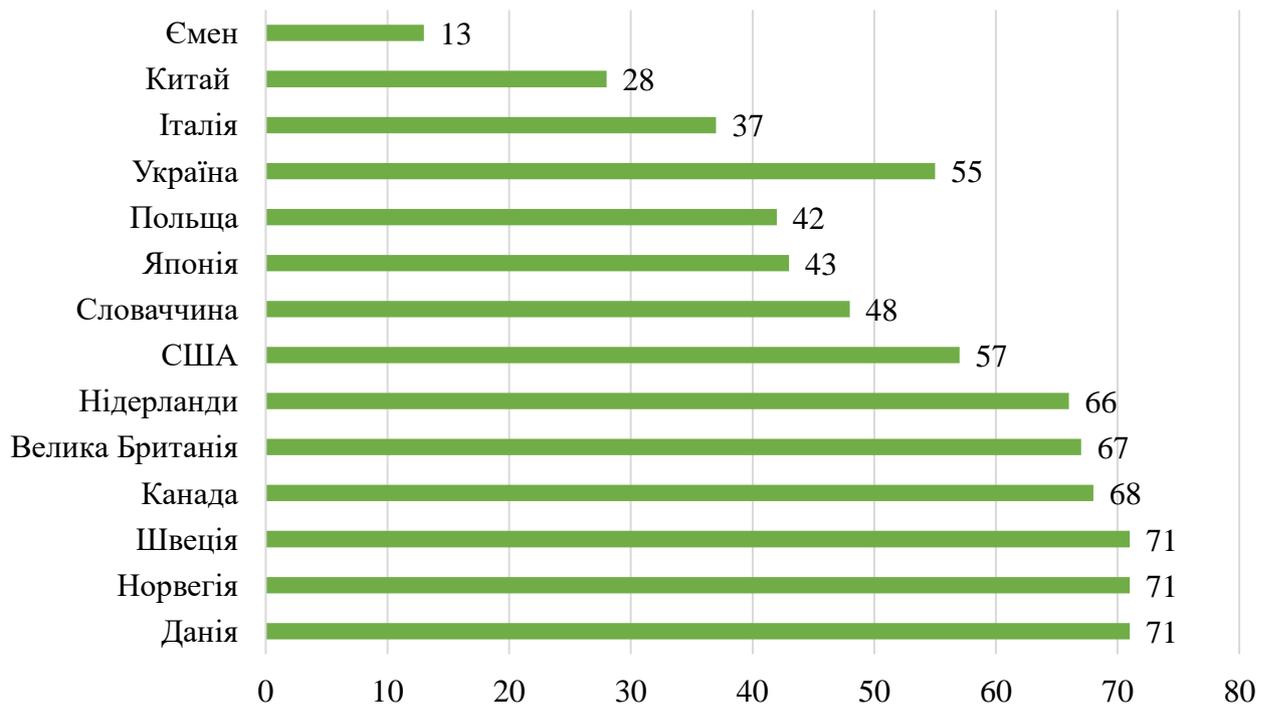


Рис. 3.1. Показник рівня фінансової грамотності у світі, %

В Україні активно розвивається внутрішня наукова та начальна література з фінансової грамотності. Українські автори досліджують основи управління особистими фінансами, а з 2010 року в школах запроваджено факультативний курс «Фінансова грамотність». Крім того, Національний банк України, університети, школи та громадські організації активно сприяють підвищенню фінансової грамотності населення шляхом проведення семінарів, лекцій, тренінгів та інших освітніх заходів.

Україна також приділяє значну увагу проведенню просвітницьких кампаній з фінансової грамотності. Щорічно відзначаються такі заходи, як День заощаджень, Всеукраїнський тиждень фінансової грамотності та Всесвітній тиждень грошей «Global Money Week». Наприклад, у 2021 році заходами «Global Money Week» було охоплено понад 150 тисяч українських учнів та студентів. Ці спільні зусилля уряду, міжнародних організацій, освітніх установ та громадських організацій сприяють підвищенню рівня фінансової грамотності в Україні та сприяють розвитку здорової фінансової культури серед українського населення [31].

Компанія Visa Inc накопичує значний досвід у розвитку фінансової грамотності на всій планеті. Вона встановила амбітну мету - сприяти набуттю фінансових навичок 25 мільйонами людей до 2015 року. Для досягнення цієї мети Visa створила спеціальний веб-сайт з фінансовою грамотністю, який містить матеріали про бюджетування, заощадження, банківські послуги, використання банківських карт, управління боргом, безпеку під час використання карт тощо. Окрім цього, на веб-сайті компанії представлені різноманітні фінансові ігри, які допомагають навчитися основам фінансового планування та прийняттю розумних фінансових рішень. Ці ігри стимулюють інтерактивне навчання та активну участь користувачів у власному фінансовому розвитку.

Завдяки ініціативам Visa Inc, мільйони людей отримали доступ до цінної інформації про фінанси, зокрема про управління особистими фінансами та використання фінансових інструментів. Це сприяє зростанню рівня фінансової грамотності та допомагає людям здійснювати обґрунтовані фінансові рішення для досягнення своїх фінансових цілей.

Дослідження, проведене ОЕСР, показало ефективність фінансової освіти в США. Виявлено, що серед працівників, які пройшли ці програми, спостерігається збільшення норми заощаджень і зниження рівня прострочених кредитів. Це свідчить про те, що фінансова освіта сприяє покращенню фінансової поведінки та здатності людей керувати своїми фінансами більш відповідально [69].

У Нідерландах, крім основної маси цільової аудиторії, такої як діти та молодь, особлива увага приділяється громадянам з низьким доходом або без вищої освіти. Їм надаються навички щоденного управління особистим бюджетом через програми «Stay positive» та «Money Help» відповідно. Це допомагає цільовим групам знаходити способи ефективного управління своїми фінансами та покращувати своє фінансове становище.

У Великобританії національна програма з фінансової грамотності впроваджується через різні пріоритетні напрями. До них входять: підтримка

молодих батьків (New parents: Money Box); впровадження фінансової освіти в школах (Schools: Learning Money Matters); допомога молодим дорослим у розумінні фінансів (Young Adults: Helping Young Adults Make Sense of Money); програми на робочому місці (Workplace: Make the Most of Your Money); інформування споживачів про фінансові питання (Consumer communications); розробка інтернет-інструментів для фінансової грамотності (Online tools); надання фінансових порад (Money advice).

Ці заходи та програми показують важливість та різноманітність підходів до підвищення фінансової грамотності в різних країнах. Вони сприяють розвитку фінансових навичок у різних груп населення та допомагають побудувати стійкі та здорові фінансові звички.

В Польщі, найбільшою та довготривалою організацією, яка протягом понад 20 років працює над розробкою та впровадженням програм з фінансової грамотності, є «Фундація Кроненберг» у співпраці з Citi Bank. Їхні проекти охоплюють різні групи населення, зокрема дітей, студентів, молодих підприємців та жінок-підприємців. Зокрема, з 2005 року запроваджена найбільша молодіжна програма під назвою «Мої фінанси» («Moje finanse»), метою якої є навчити людей приймати правильні фінансові рішення та постійно покращувати свої знання у фінансовій сфері [69].

Крім того, в рамках співпраці з Academic Business Incubators була розроблена національна програма під назвою «Бізнес стартап». Цей проект спрямований на навчання студентів та випускників вищих навчальних закладів перетворювати бізнес-ідеї на реальні підприємства, що стимулює підприємницьку діяльність у країні. Ці проекти та програми свідчать про активність та розмаїття дій Польщі у сфері фінансової грамотності, спрямованих на розвиток фінансових навичок та підтримку підприємництва серед різних груп населення.

Програма «Школа фінансової грамотності», яка була впроваджена в Австрії, свідчить про те, що діти та молодь у віці від 10 до 18 років виявляють великий інтерес до програм, спрямованих на підвищення фінансової

грамотності, та легко засвоюють основні фінансові поняття. Результати проведеного дослідження ОЕСР щодо ефективності фінансової освіти в США свідчать про те, що серед працівників, які пройшли ці програми, спостерігається зростання рівня збережень та зниження кількості прострочених кредитів.

Країни, такі як Тайвань, Сінгапур та Малазія, активно заохочують дітей бути фінансово грамотними, видавши для них книжки та комікси, в яких головні герої, опиняючись у різних ситуаціях, демонструють на прикладі, як слід правильно діяти та які помилки потрібно уникати в фінансових питаннях [69].

Досвід реалізації програм фінансової освіти для дорослих свідчить про наступне.

1. Важко навчити дорослих, якщо вони не мають конкретних потреб у фінансовій освіті та фінансових послугах.

2. Незважаючи на те, що фінансова психологія часто утруднює прийняття оптимальних фінансових рішень, фінансова освіта може попередити про можливі ризики та запропонувати стратегії їх уникнення.

У Нідерландах та Англії акцент у програмах фінансової освіти розміщується не лише на дітях та молоді, але й на громадянах з низьким доходом або без вищої освіти. Ці групи населення навчають щоденному управлінню особистим бюджетом за допомогою програм «Stay positive» та «MoneyHelp» відповідно.

У Великобританії національна програма фінансової грамотності реалізується через різні пріоритетні напрямки, включаючи:

- «New parents: Money Box» - для молодих батьків;
- «Schools: Learning Money Matters» - у школах;
- «Young Adults: Helping Young Adults Make Sense of Money» - для молодих дорослих;
- «Workplace: Make the Most of Your Money» - на робочому місці;
- «Consumer communications» - для інформування споживачів;
- «Online tools» - за допомогою інтернет-інструментів;
- «Money advice» - надання фінансових порад.

Ці програми орієнтовані на різні групи населення та надають інструменти та ресурси для збільшення фінансової грамотності та кращого управління фінансами.

Світовий досвід впровадження програм фінансової грамотності населення підтверджує, що належний рівень фінансової грамотності має позитивний вплив не лише на підвищення рівня життя громадян, але й на стан ринку фінансових послуг та активізацію інвестиційних процесів у національній економіці [48].

Для ефективної реалізації заходів щодо підвищення фінансової грамотності на основі позитивного зарубіжного досвіду, необхідно визначити пріоритетні напрямки, розробити відповідний інструментарій та забезпечити належну інформаційну базу. Це дозволить державі, закладам вищої освіти та науковим установам якнайшвидше зайнятися вирішенням проблеми низького рівня фінансової грамотності серед пересічних українців.

Активне використання позитивного зарубіжного досвіду у сфері фінансової грамотності допоможе розробити ефективні підходи та стратегії, спрямовані на поліпшення фінансової грамотності населення в Україні. Це може включати в себе адаптацію успішних програм, заснованих на зміцненні фінансових знань та навичок, підвищення свідомості про фінансові ризики та можливості, а також пропаганду здорових фінансових звичок [69].

Шляхом проведення опитування в Україні у 2021 році за методикою ОЕСР, було отримано можливість обчислити Індекс фінансової грамотності. Цей індекс дозволяє порівняти рівень фінансової грамотності в Україні з іншими країнами, звіти про які були опубліковані у 2016 та 2020 роках, а також з першою хвилею загальнонаціонального опитування щодо фінансової грамотності в Україні у 2018 році.

Індекс фінансової грамотності ОЕСР складається з п'яти запитань щодо ставлення, семи запитань щодо знань та дев'яти запитань щодо поведінки. Значення індексу може варіюватися від 1 до 21 бала. Максимальне досягнення (21 бал) свідчить про володіння базовими знаннями та навичками управління фінансами [69].

Відповідно до методології ОЕСР, загальний індекс фінансової грамотності України у 2021 році становить 12,3 бали, що складає 58% від його максимального значення, а саме 21 бал. Індекс фінансової грамотності в Україні показує позитивну динаміку, оскільки протягом менше ніж трьох років відбулося зростання на 6,0% у бальному вираженні. У порівнянні з країнами-аналогами, включеними до звітів ОЕСР у 2016 та 2020 роках (Грузія, Естонія, Польща, Угорщина, Хорватія, Чехія), темп приросту індексу фінансової грамотності в Україні становить лише 2,4%. Водночас, Україна наблизилася до цих країн за відсотковим значенням від максимального рівня (60%) (Додаток Б).

Порівняно з результатами дослідження 2018 р., всі компоненти Індексу України покращилися, в результаті загальний бал зріс з 11,6 до 12,3 (або з 55% до 58% від максимального значення).

Слід враховувати недосконалість законодавчого регулювання та складність організації ефективної системи незалежного консультування населення по всій країні в найкоротші терміни. Для досягнення цієї мети необхідно постійно вдосконалювати нормативно-законодавчу базу і оперативно інформувати населення про зміни в законодавстві, видачу та відкликання ліцензій, випадки шахрайства, а також надавати координати служб і осіб, що розглядають скарги населення [34].

Населення України володіє високим рівнем освіти, однак у сфері ефективного управління особистими фінансами існує певна прогалина, що призводить до неефективного використання фінансових ресурсів та навіть до їх втрати в деяких випадках. Звісно, мотивація та необхідний рівень фінансових знань різняться у різних груп населення. Наприклад, люди похилого віку мають певну недовіру до фінансових інститутів через свій негативний досвід втрати заощаджень, які вони накопичували ще за часів Радянського Союзу. У молоді, з одного боку, відсутній життєвий досвід управління особистими фінансами, а з другого боку, вони не мають достатнього рівня знань про те, як досягти фінансового благополуччя.

Для підвищення рівня фінансової грамотності відносно планування та управління особистими фінансами з урахуванням поведінкових факторів можна використовувати наступні шляхи:

1. Освіта та навчання: Забезпечення доступу до фінансової освіти на різних рівнях, починаючи з освіти в школах і університетах. Навчання повинне охоплювати основні аспекти планування бюджету, керування доларом, розуміння фінансових ризиків та інвестицій.

2. Розвиток поведінкової економіки: Врахування поведінкових факторів при розробці програм та заходів з фінансової грамотності. Пояснення впливу психологічних та соціальних чинників на прийняття фінансових рішень та навчання ефективним стратегіям управління цими факторами.

3. Створення зручних інструментів: Розробка та поширення простих та зручних інструментів для планування особистих фінансів, які допоможуть громадянам відстежувати свої доходи та витрати, контролювати бюджет та визначати фінансові цілі.

4. Консультаційні та підтримуючі сервіси: Забезпечення доступу до консультантів та фахівців з фінансової грамотності, які нададуть індивідуальну допомогу та поради з управління фінансами. Підтримуючі сервіси, такі як вебінари, онлайн-курси, додатки та інструменти, також можуть допомогти громадянам у процесі навчання та практичного застосування фінансових знань.

5. Стимулювання практичного досвіду: Пропагування практичного застосування фінансових знань шляхом проведення симуляційних ігор, фінансових конкурсів та інших заходів, які дозволять громадянам набути практичний досвід у керуванні фінансами та уникати поширених помилок.

6. Партнерство зі стейкхолдерами: Співпраця з урядовими органами, фінансовими установами, неприбутковими організаціями та приватним сектором для спільної реалізації програм та проектів з підвищення рівня фінансової грамотності.

Розглянемо розвиток поведінкової економіки як один з важливих напрямів підвищення рівня фінансової грамотності серед населення, оскільки вона

досліджує вплив психологічних та соціальних факторів на поведінку людей в економічних ситуаціях. Врахування раціональної та ірраціональної поведінки може допомогти в розумінні та управлінні фінансовими ризиками, плануванні та управлінні особистими фінансами.

Одним з аспектів поведінкової економіки є розуміння, які фактори впливають на наші фінансові рішення. Люди не завжди приймають раціональні рішення, але розуміння цього факту може допомогти уникнути поширених помилок та необдуманих фінансових рішень. Наприклад, поняття «втрата аверсії» пояснює, чому люди часто більше бояться втратити гроші, ніж їх отримати, і як це впливає на їхні фінансові рішення.

Застосування поведінкових принципів у програмах фінансової грамотності може включати такі елементи:

1. Свідоме сприйняття: Навчання громадян свідомо розуміти свої фінансові рішення та ірраціональні впливи на своє розуміння і прийняття рішень.

2. Поставлення фінансових цілей: Допомога громадянам визначити свої фінансові цілі та розробити стратегії для досягнення їх, враховуючи раціональні та емоційні аспекти.

3. Емоційний інтелект: Розвиток навичок управління емоціями в фінансових ситуаціях, зокрема контроль над спокусами та імпульсивними рішеннями.

4. Сприйняття ризику: Навчання громадян оцінювати фінансові ризики раціонально та балансувати їх зі своїми фінансовими цілями.

5. Доступна інформація: Забезпечення доступної та зрозумілої інформації про фінансові продукти, послуги та можливості, що допомагає громадянам приймати освічені рішення.

Розвиток поведінкової економіки в контексті фінансової грамотності дозволяє більш глибоко розуміти та впливати на поведінку людей у фінансових справах, що може призвести до кращого планування та управління особистими фінансами.

В цілому всі вище запропоновані шляхи підвищення сприятимуть покращенню рівня фінансової грамотності населення та допоможуть громадянам здійснювати більш обґрунтовані фінансові рішення, планувати свої особисті фінанси та ефективно управляти ресурсами.

Отже, однією з ключових складових планування та управління особистими фінансами є стратегія розумного вибору фінансових рішень. Ця стратегія вимагає систематичного підходу до прийняття рішень, що стосуються збереження, інвестування та використання грошей, з метою досягнення фінансових цілей та оптимізації ресурсів.

На підставі вищезазначеного можна виділити стратегії, спрямовані на зменшення негативного впливу поведінкових факторів під час прийняття фінансових рішень домогосподарствами.

Одна з таких стратегій – лібертаріанський патерналізм, що передбачає ненав'язливий вплив з боку свідомої держави або приватних інституцій на людей, зокрема, стимулювання їх дбайливого ставлення до здоров'я, покращення та продовження життя. Застосування лібертаріанського патерналізму у фінансових сферах сприяє підвищенню фінансової грамотності та свідомого прийняття рішень. Це може вплинути на поліпшення фінансових результатів населення та зменшення випадків систематичних помилок, пов'язаних з нерациональним прийняттям рішень.

Друга стратегія, спрямована на зменшення впливу поведінкових факторів, полягає в підвищенні фінансової грамотності населення. Освіта відіграє важливу роль у прийнятті фінансових рішень. Дослідники з'ясували, що люди з вищою економічною освітою більш ймовірно інвестують на фондовому ринку, тоді як інші дослідження показали, що освіта в галузі економіки, бізнесу або інформаційних технологій пов'язана з вищою дохідністю, враховуючи ризик.

Стратегія підвищення рівня фінансової грамотності населення включає в себе впровадження просвітницьких заходів, спрямованих на підвищення рівня

фінансової грамотності домогосподарств, поліпшення розуміння фінансових ризиків, вдосконалення управління ними і, нарешті, прийняття якісних фінансових рішень. Останніми роками Україна співпрацює з різними міжнародними експертами та програмами, які допомагають підвищувати рівень фінансової грамотності. Ця співпраця включає співпрацю зі Світовим банком, Агентством США з міжнародного розвитку та проектом USAID. В рамках цих проектів проводилися дослідження у сфері фінансової грамотності українців, а також розроблено стратегії підвищення фінансової грамотності та спеціальні курси для школярів.

Додатково, Національний банк України, університети, школи та громадські організації активно сприяють підвищенню фінансової грамотності населення шляхом проведення семінарів, лекцій, тренінгів та інших освітніх заходів. Крім того, щорічно проводяться просвітницькі кампанії, такі як День заощаджень, Всеукраїнський тиждень фінансової грамотності та Всесвітній тиждень грошей «Global Money Week». У 2021 році заходи «Global Money Week» охопили понад 150 тисяч українських учнів та студентів.

Ці заходи мають позитивний вплив не лише на підвищення рівня життя громадян, але й на стан ринку фінансових послуг та активізацію інвестиційних процесів у національній економіці.

Також, було виділено основні шляхи підвищення рівня фінансової грамотності, такі як: забезпечення фінансової освіти на різних рівнях, розвиток поведінкової економіки, створення зручних інструментів для планування особистих фінансів, забезпечення доступу до консультантів та фахівців з фінансової грамотності, пропагування практичного застосування фінансових знань шляхом проведення різних заходів присвячених плануванню та управлінню особистими фінансами, партнерство зі стейхолдерами. Одним з основних шляхів покращення рівня фінансової грамотності було запропоновано розвивати поведінкову економіку з урахування різних типів поведінки індивідів, зокрема, раціонального та ірраціонального типу поведінки.

ВИСНОВОК

У процесі виконання дипломної роботи було розкрито і проаналізовано планування та управління особистими фінансами з урахуванням поведінкових аспектів. Управління особистими фінансами є важливим для забезпечення фінансової стабільності та досягнення фінансових цілей. Людям необхідно знати, як планувати та керувати своїми фінансами, щоб забезпечити собі майбутнє без фінансових проблем та стресу.

За допомогою поведінкової теорії фінансів можна розуміти, що ірраціональна споживча поведінка людей залежить від психологічних та емоційних чинників, які зменшують очікувану користь від споживання. Тому важливо враховувати ці фактори при прийнятті фінансових рішень, а не лише концентруватися на розмірі доходу або витрат.

Україна знаходиться у складній політичній та соціально-економічній ситуації, тому населенню особливо важливо звернути увагу на способи витрачання доходів та оптимізацію витрат. Крім того, розвиток фінансової грамотності та фінансової культури серед населення має велике значення для фінансового благополуччя країни в цілому.

Прийняття особистих фінансових рішень є складним процесом, що включає фінансові, психологічні та соціокультурні аспекти. Людям потрібно вміти мінімізувати ризики, контролювати свій фінансовий стан, створювати накопичення, займатися інвестуванням, страхуванням та розробляти перспективні фінансові плани. Управління особистими фінансами є основною передумовою для забезпечення фінансової безпеки населення. Для досягнення фінансової стійкості необхідно мати здатність приймати грамотні фінансові рішення та вміти розпоряджатися своїми фінансами. Важливим аспектом є також зв'язок між фінансовою поведінкою людей та їх фінансовими знаннями. Об'єктивні знання про фінанси, які охоплюють ефективне використання фінансової інформації, а також суб'єктивні знання, що залежать від особистого

сприйняття та уявлень про фінансові питання, грають важливу роль у прийнятті фінансових рішень.

Дослідження теорій поведінки у фінансових рішеннях домогосподарств допомагають розуміти фактори, які впливають на їх прийняття. Евристика, або спрощення прийняття рішень, може мати як позитивні, так і негативні наслідки. Деякі систематичні помилки, такі як емоційний вплив або неправильне сприйняття втрат, можуть впливати на нашу фінансову поведінку. Основними напрямками управління особистими фінансами є бюджетування, інвестування, планування пенсії та управління боргами та кредитами. Ці напрямки сприяють досягненню фінансової стабільності та досягненню фінансових цілей. Загалом, управління особистими фінансами вимагає знань, навичок та уважності.

Потім в дипломній роботі було здійснено аналіз динаміки сучасного стану управління особистими фінансами. Сучасні технології управління особистими фінансами є складною галуззю, яка залучає різні науки та спеціальності. Використання штучного інтелекту в цій сфері вже досягло високого рівня розвитку і в багатьох випадках перевершило теоретичну базу та методологію відповідних наукових підходів. Без ефективних алгоритмів державного регулювання та ринкових механізмів управління особистими фінансами неможливо забезпечити сталість економічного розвитку та підвищення рівня добробуту населення.

В сучасній соціальній системі спостерігається зміна парадигми фінансів, що призводить до зменшення актуальності класичних наукових знань про раціоналізацію фінансової поведінки людини. Проте, в посткласичному науковому підході, людина стає активним спостерігачем, який впливає на якість експерименту, і постають питання щодо її матеріального забезпечення та інструментів впливу на фінансову поведінку. Розробка таких технологій та інструментів може створити методологічну базу для розуміння нової форми цивілізації, де «економічно активний суб'єкт ринку» перетворюється на «інформаційний суб'єкт кібер-фізичного простору».

Сучасні фінансові технології в соціальній системі включають цифрову трансформацію грошово-кредитних відносин і розробку цифрових фінансових інструментів як альтернативу недосконалій фінансовій системі, яка здійснює перерозподіл активів за соціальними шарами у суспільстві. Крім того, ці технології можуть бути використані для здійснення державної соціальної політики з управління індивідуальною та колективною фінансовою поведінкою людей.

Україна успішно впроваджує різноманітні сучасні технології управління особистими фінансами, які мають різні джерела походження та засоби використання, включаючи ризикові. Державний моніторинг таких технологій здійснюється на основі ліберальних принципів. Середній клас, що є найбільшою соціальною категорією, активно залучений до використання цих технологій, оскільки вони є важливим інструментом для управління їхніми активами та пасивами, накопиченими або успадкованими.

Для аналізу системи планування та управління особистими фінансами було проведено опитування, що допомогло розподілити всіх опитаних респондентів за типом поведінкових факторів, тобто їх поведінка є «раціональною» чи «ірраціональною». Після проведення аналізу можна стверджувати, що більшість опитаних осіб відповідають раціональному типу поведінки щодо планування та управління особистими фінансами. Взагалі, більшість опитаних демонструє бажання планувати витрати на основі реальних фінансових можливостей, створювати бюджети та плани витрат, дотримуватись їх, використовувати стратегії економії, аналізувати свої фінансові витрати, уникати споживчого кредиту та залучення до боргу, а також враховувати довгострокові фінансові цілі при прийнятті рішень щодо витрат.

Це свідчить про те, що більшість респондентів має свідоме ставлення до управління своїми фінансами, піклується про ефективне планування та використання ресурсів, а також має нахил до досягнення своїх фінансових цілей. В цілому, результати говорять про позитивну тенденцію у раціональному підході до планування та управління особистими фінансами серед опитаних осіб. Проте

важливо зауважити, що існує певний відсоток осіб з ірраціональною поведінкою, які можуть стати об'єктом подальших досліджень та отримати необхідну підтримку для поліпшення своєї фінансової поведінки.

На основі даного опитування було виявлено, що значний відсоток опитаних осіб відповідає «раціональному» типу поведінки, тобто ця категорія людей схильна до заощаджень особистих коштів та раціонального використання у майбутньому. Тож для більш наочного розуміння була проведена оцінка механізму трансформації особистих накопичень в інвестиції.

Під час аналізу функціонування поточної системи перетворення особистих накопичень в інвестиції було встановлено, що більшість населення формує свої заощадження у формі банківських вкладів. Незважаючи на наявність різноманітних фінансових інструментів, доступних для індивідуальних інвесторів на ринку, залучення населення до процесу інвестування залишається низьким. Це пояснюється тим, що в умовах пандемії COVID-19 домогосподарства втрачають основні джерела доходу, що обмежує їх інвестиційний потенціал. Населення України ставить збереження грошових коштів на перше місце, тому для них найпривабливішими є інструменти, які забезпечують найбільші гарантії.

Наступним етапом дипломної роботи був розгляд стратегії оптимального вибору фінансових рішень та її вплив на планування та управління особистими фінансами. Однією з ключових складових планування та управління особистими фінансами є стратегія розумного вибору фінансових рішень. Ця стратегія вимагає систематичного підходу до прийняття рішень, що стосуються збереження, інвестування та використання грошей, з метою досягнення фінансових цілей та оптимізації ресурсів.

Також було виділено інші стратегії, спрямовані на зменшення негативного впливу поведінкових факторів під час прийняття фінансових рішень домогосподарствами.

Одна з таких стратегій - лібертаріанський патерналізм, що передбачає ненав'язливий вплив з боку свідомої держави або приватних інституцій на

людей, зокрема, стимулювання їх дбайливого ставлення до здоров'я, покращення та продовження життя. Застосування лібертаріанського патерналізму у фінансових сферах сприяє підвищенню фінансової грамотності та свідомого прийняття рішень. Це може вплинути на поліпшення фінансових результатів населення та зменшення випадків систематичних помилок, пов'язаних з нерациональним прийняттям рішень.

Друга стратегія, спрямована на зменшення впливу поведінкових факторів, полягає в підвищенні фінансової грамотності населення. Освіта відіграє важливу роль у прийнятті фінансових рішень. Дослідники з'ясували, що люди з вищою економічною освітою більш ймовірно інвестують на фондовому ринку, тоді як інші дослідження показали, що освіта в галузі економіки, бізнесу або інформаційних технологій пов'язана з вищою дохідністю, враховуючи ризик.

Стратегія підвищення рівня фінансової грамотності населення включає в себе впровадження просвітницьких заходів, спрямованих на підвищення рівня фінансової грамотності домогосподарств, поліпшення розуміння фінансових ризиків, вдосконалення управління ними і, нарешті, прийняття якісних фінансових рішень. Останніми роками Україна співпрацює з різними міжнародними експертами та програмами, які допомагають підвищувати рівень фінансової грамотності. Ця співпраця включає співпрацю зі Світовим банком, Агентством США з міжнародного розвитку та проектом USAID. В рамках цих проектів проводилися дослідження у сфері фінансової грамотності українців, а також розроблено стратегії підвищення фінансової грамотності та спеціальні курси для школярів.

Додатково, Національний банк України, університети, школи та громадські організації активно сприяють підвищенню рівня фінансової грамотності населення шляхом проведення семінарів, лекцій, тренінгів та інших освітніх заходів. Крім того, щорічно проводяться просвітницькі кампанії, такі як День заощаджень, Всеукраїнський тиждень фінансової грамотності та Всесвітній тиждень грошей «Global Money Week». У 2021 році заходи «Global Money Week» охопили понад 150 тисяч українських учнів та студентів.

Ці заходи мають позитивний вплив не лише на підвищення рівня життя громадян, але й на стан ринку фінансових послуг та активізацію інвестиційних процесів у національній економіці.

Також, було виділено основні шляхи підвищення рівня фінансової грамотності, такі як: забезпечення фінансової освіти на різних рівнях, розвиток поведінкової економіки, створення зручних інструментів для планування особистих фінансів, забезпечення доступу до консультантів та фахівців з фінансової грамотності, пропагування практичного застосування фінансових знань шляхом проведення різних заходів присвячених плануванню та управлінню особистими фінансами, партнерство зі стейхолдерами. Одним з основних шляхів покращення рівня фінансової грамотності було запропоновано розвивати поведінкову економіку з урахування різних типів поведінки індивідів, зокрема, раціонального та ірраціонального типу поведінки.

Отже, планування та управління особистими фінансами з врахування поведінкових факторів є більш повним і ефективним підходом. Врахування поведінкових факторів допомагає зрозуміти, чому люди приймають певні фінансові рішення, як вони оцінюють ризики та нагоди, і як їх поведінка може вплинути на їх фінансовий стан. Раціональна поведінка людини є запорукою успішного майбутнього.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення: Закон України від 06.05.2023 № 361-XI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text> (дата звернення 25.05.2023).
2. Кізіма Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку: монографія / Т.О. Кізіма. Київ: Знання. 2010. 431 с.
3. Кузьмук С.Г. Досвід практичного застосування біхевіористичної концепції у фінансах та особливості його використання в Україні / Сучасні тенденції інституціональних трансформацій фінансової системи України: кол. монографія / за заг. ред. П.О. Нікіфорова. Чернівці: Технодрук, 2018. С. 168-179.
4. Розвиток людського капіталу: на шляху до якісних реформ/ За заг. ред. О. Пищуліної. Київ: Центр Разумкова. Вид-во «Заповіт». 2018, 368 с.
5. Середній клас в Україні: уявлення і реалії: монографія / За заг.кер. А. Рачка. Київ: Центр Разумкова. Вид-во «Заповіт». 2016, 258 с.
6. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія: внесок до класико-кейсіанської політичної економії/ Г. Бортіс; перекл. з англ. К.: ВД «Києво-Могилянська академія». 2007. 560 с.
7. Василик О. Д. Теорія фінансів. підручник. К.: НІОС. 2000. 416 с.
8. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2018 році : стат. зб. / Державна служба статистики України. Київ, 2019. 379 с.
9. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. К. 2009. 864 с.
10. Грідчина М. В., Захожай В. Б., Осіпчук Л. Л. та ін. Фінанси (теоретичні основи). Підручник. 2-ге вид., випр. і доп. К.: МАУП. 2004. 312 с.

11. Карпінський Б. А., Герасименко В.О. Фінансова система. навч. посіб. Київ. Центр навчальної літератури. 2003. 184 с.
12. Кізима Т. О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку. – К.: Знання, 2020. – 431 с.
13. Лондар С., Тимошенко О. Фінанси : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Вінниця, 2009. 384 с.
14. Нікіфоров П.О., Марич М.Г. Поведінкові фінанси: навч. посіб. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича. 2022. 144 с.
15. Романенко О. Р. Фінанси: підручник для ВНЗ. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 310 с
16. Смовженко Т.С. Фінансова грамотність: навч. посіб. / авт. кол. ; за ред. д- а екон. наук, проф. Т. С. Смовженко. – Вид. 2-ге, випр. і допов. – К., 2012. – 311 с.
17. Фінанси: експрес курс: навч. посібник / І. С. Волохова, Н. А. Шикіна, О. Г. Волкова та ін.; за заг. ред. І. С. Волохової. Харків: ПромАрт, 2018. 262 с.
18. Фінансова грамотність: інтерактив. електрон. посіб. / авт. кол.; за ред. Т. С. Смовженко; М-во освіти і науки України. Київ, 2014.
19. Юрій С., Кізима Т. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності. Фінанси України. 2008. № 8. С. 3–10. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2008_8_2 (дата звернення 09.05.2023)
20. Ясинська Н.А. Фінансове господарство українців: формат довіри. Миколаїв: Іліон, 2018. 379 с.
21. Адаменко А.С. Сутність поведінкових фінансів та їх зв'язок з іншими науками. Науковий журнал «Вісник Хмельницького національного університету». Серія: Економічні науки. 2013. № 4 (202). Т. 2. С. 43-52. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/71.pdf> (дата звернення 09.05.2023)
22. Благун І.І. Особливості формування раціональної поведінки учасників фінансового ринку. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія Економіка. 2017. № 5 (33). С.52-56.

23. Богоявленський О.В. Розвиток фінансового посередництва як фактор оптимізації інвестиційної поведінки населення. Зовнішня торгівля: право, економіка фінанси. 2013. № 2. С.110-114.

24. Брус С.І., Бублик Є.О., Корнєєв В.В. Поведінкові фінанси і трансформація ринку фінансових послуг. Вісник Інституту економіки та прогнозування. 2012. № 9. С.30-36.

25. Васи́лига Н. А., Сутність і функції домогосподарства як суб'єкта ринкових відносин . Державне управління: теорія та практика. 2016. №1. С. 84-94.

26. Ватаманюк О.З. Біхевіористський підхід у сучасній економічній теорії. Економічна теорія. 2006. № 1. С.40-51.

27. Глущенко О.В. Фінансові ресурси домогосподарств як складова частина фонду національного добробуту України. Економічний аналіз. 2016 рік. Том 24. № 1. С.122-131

28. Грешко Р.І., Харабара В.М., Третьякова О.В. Поведінкові фінанси: сутність та основні теоретичні блоки. Ефективна економіка. 2021. Випуск 4. http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/4_2021/107.pdf (дата звернення 09.05.2023).

29. Гуржий Т. Динаміка джерел і структури фінансових ресурсів домогосподарств. Інтелект ХХІ. 2018. № 4. С. 58–63

30. Длугопольський О. В. Економіка добробуту та критерії її оцінки: політекономічний підхід. Наука й економіка. 2007. Вип. № 3 (7). С. 5–20.

31. Дудчик, О. Ю., & Матвійчук, І. О. (2019). Гроші, фінанси та кредит. Фінансова грамотність наслення: теоретичні аспекти, проблеми і перспект

32. Зухба О. М. Домогосподарство та споживання: методологія міждисциплінарного соціо-економічного дослідження. URL: http://iep.donetsk.ua/publish/sbor/all_text/n2010/st_10.pdf

33. Ілляшенко П. Поведінкові фінанси: інвестиції домогосподарств та прийняття рішень про позички. URL: <https://www.researchgate.net/publication/32>

3446053_Povedinkovi_finansi_investicii_domogospodarstv_ta_prijnaa_risen_pro_pozicki (дата звернення 09.05.2023).

34. Кізіма Т. О. Фінансова грамотність населення: зарубіжний досвід і вітчизняні реалії / Т. Кізіма // Вісник ТНЕУ. – 2012. – № 2. – с. 64-71.

35. Клейнер Г. Н. Наноекономіка // Питання економіки. – 2020. – № 12. – С. 70–75

36. Колєватова А. В., Кондрацька К. В. Роль та значення фінансів домогосподарств у ринковій економіці. Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics». 2019. № 18. С. 55-60.

37. Котова М.В. Особливості прийняття інвестиційних рішень фізичними особами на ринку цінних паперів. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. 2014. Т.1. Вип. 2. С. 70-75 URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rectpu_2014_1_2_10 (дата звернення 09.05.2023).

38. Кредісов В. Роль біхеворіальних чинників у побудові ринкової інституційної системи. Економіка України. 2003. №12. С 46-50.

39. Кулина Г. Роль фінансів домогосподарству розвитку страхування в Україні. Економіка і суспільство. 2016. № 3. С. 406–411

40. Куцяк В.О. Особисті фінанси як первинний елемент системи держави / В.О. Куцяк // Світ фінансів. – 2021. – №3. – С. 97–100.

41. Марина А.С. Фінанси домогосподарств в структурі інвестиційних ресурсів країни / А.С. Марина, Ю.В. Волкова // Підприємництво та інновації. – 2020. – №13. – С. 104–110.

42. Мінц О., Джамбаз Н. Механізми формування та використання фінансів домогосподарств в Україні. Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property. 2017. № 15. С. 226–231

43. Мітал О. Г. Заощадження домогосподарств та їх трансформація в інвестиційні ресурси. Європейський вектор економічного розвитку. 2017. № 1 (22). С. 70-78.

44. Навроцький С. А., Петлін І.В. Система фінансового регулювання доходів домогосподарств у сучасних умовах. Фінансовий простір. 2013. № 3. С. 48-52
45. Нагайчук В. Заощадження домогосподарств як джерело інвестицій в національну економіку. Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 2(12). URL:[http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/6148/1/eui_2014_2_44\(1\).pdf](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/6148/1/eui_2014_2_44(1).pdf) (дата звернення 12.05.2023)
46. Нагайчук Н.Г. Уточнення змісту поняття «фінанси домогосподарств» у розрізі навчальної дисципліни «Фінанси». Фінансовий простір. 2014. №2. С. 100-105.
47. Нікіфоров П.О., Кузьмук С.Г. Економічна людина та біхевіористична концепція теоретичних досліджень у фінансовій науці. Науковий вісник Чернівецького університету. 2016. Вип. 773-774. С. 3-7.
48. Приходько Б. Стратегічні напрями підвищення рівня фінансової грамотності населення України / Б. Приходько // Вісник Національного банку України.– Київ, 2014. – № 2 (216). – С. 11-16.
49. Рудницька О. Економічна природа та роль фінансів домогосподарств у фінансовій системі країни. Економічний вісник університету. 2013. № 20/1. С. 173–178.
50. Сидорчук А.А. Фінанси домогосподарств у фінансовій системі країни: сутність, принципи організації. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 16. С. 794-801.
51. Слепов В. А., Екшембієв Р. С. Персональні фінанси // Фінанси і кредит, № 40 (280), 2007. - С. 2-7.
52. Соціальний захист населення України у 2019 році: Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2020. 116 с.
53. Харабара В. М., Грешко Р. І., Третьякова О. В. Поведінкові фінанси: сутність та основні теоретичні блоки. Ефективна економіка. 2021. № 4. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8814> (дата звернення 12.05.2023)

54. Ясинська Н.А. Сучасні технології управління особистими фінансами / Н.А. Ясинська // Ефективна економіка. – 2021. – №12. – С. 50–61.

55. Бюлетень Національного банку України. Огляди фінансових корпорацій. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (дата звернення 15.05.2023).

56. Диференціація життєвого рівня населення. Офіційний сайт Державної служби статистики України (2019). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvvg_rik/dvvg_u/duf2010_u.htm (дата звернення 15.05.2023).

57. Доходи та витрати населення України 2012-2019 рр. Офіційний сайт Державної служби статистики України (2019). URL: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/dvn_rik/dvn%20_u/dvn_u.htm (дата звернення 15.05.2023).

58. Індекс реальної заробітної плати. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/> (дата звернення 15.05.2023).

59. Квартальні розрахунки валового внутрішнього продукту України 2010-2020. Офіційний сайт Державної служби статистики України (2020). URL: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/2021/zb/05/Zb_VVP_kv.pdf (дата звернення 15.05.2023).

60. Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями 2010-2021 рр. Офіційний сайт Державної служби статистики України (2021). URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/vvp/ksv/arh_ksv_dg21_u.htm (дата звернення 15.05.2023).

61. Ключові показники ефективності (KPIs) для державної фіскальної служби. Офіційний сайт Міністерства фінансів України (2021). URL: <https://mof.gov.ua/uploads/redactor/files/KPI%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%94%D0%A4%D0%A1.pdf> (дата звернення 15.05.2023).

62. Основні показники ринку праці 2010-2019 рр. Офіційний сайт Державної служби статистики України (2019). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/rp/ean/ean_u/arh_osp_rik_u.htm (дата звернення 15.05.2023).

63. Статистичний щорічник України 2020. Офіційний сайт Державної служби статистики України (2020). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/11/Yearbook_2020.pdf (дата звернення 15.05.2023).

64. Особисті фінанси: основи, значення, типи, управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://businessyield.com/uk/bs-personal-finance/personal-finance-basics/> (дата звернення 20.05.2023).

65. Зведена таблиця індексів споживчих цін з 2000 по 2021 рр. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/inflation/> (дата звернення 20.05.2023).

66. Зведена таблиця індексів цін виробників з 2010 по 2021 рр. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/prodprice/> (дата звернення 20.05.2023).

67. Інформаційно-аналітична записка щодо рівня життя населення у січні-вересні 2021 року. Міністерство соціальної політики України. Київ. 2021 24 с. URL: <https://www.nas.gov.ua/tradeunion/news/Documents/%D1%81%D1%96%D1%87%D0%B5%D0%BD%D1%8C-%D0%B2%D0%B5%D1%80%D0%B5%D1%81%D0%B5%D0%BD%D1%8C%202020%20%D1%80..pdf> (дата звернення 20.05.2023).

68. Пенцак Є. Про книгу Джорджа Акерлофа і Роберта Шиллера «SPIRITUS ANIMALIS або Як людська психологія керує економікою і чому це важливо для світового капіталізму». URL: <http://www.investadviser.com.ua/ukr/publications/4011.html> (дата звернення 20.05.2023).

69. Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні у 2021. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Research_Financial_Literacy_Inclusion_Welfare_2021.pdf?v=4 (дата звернення 25.05.2023)

70. 2021 Index of Economic Freedom. Ukraine 2010-2020. URL: <https://www.heritage.org/index/explore?view=by-region-country-year> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

71. Credit Suisse Global Wealth Databook 2010-2020. Global wealth reports - Credit Suisse. URL: <https://www.credit-suisse.com> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

72. Global Wealth Report 2022 Credit Suisse URL: <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html#:~:text=Global%20Wealth%20Report%202022&text=Total%20global%20wealth%20grew%20by,per%20adult%20reached%20USD%2087%2C489> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

73. Human Capital Index (HCI) (scale 0-1) – Ukraine. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/HD.HCI.OVRL?locations=UA&start=2016> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

74. Human Development Index (HDI) – Ukraine. URL: <https://hdr.undp.org/data-center/human-development-index#/indicies/HDI> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

75. Kahneman D., Tversky A. Advances in prospect theory : Cumulative representation of uncertainty. Journal of Risk and Uncertainty. 1992. № 4. P. 297-323 [In English]. (дата звернення 24.05.2023).

76. National Financial Educators Council. URL: <https://www.financialeducatorsCouncil.org/personal-finance-definition> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

77. Personal Finance. URL: <https://www.annuity.org/personal-finance/> [In English] (дата звернення 24.05.2023)

78. Personal transfers, receipts (BoP, current US\$) – Ukraine. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD?end=2019&locations=UA&start=2010&view=chart> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

79. Thaler R., Barberis N. A survey of behavioral. Handbook of the Economics of Finance [G.M. Constantinides, M. Harris, R.M. Stulz]. A. : Elsevier, 2003. P. 1053–1128 [In English] (дата звернення 24.05.2023).

80. View Ukraine's Household Debt: % of GDP from Dec 2002 to Dec 2020 in the chart. URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/ukraine/household-debt--of-nominal-gdp> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

81. View Ukraine's Household Expenditure per Capita from 1999 to 2020 in the chart. URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/ukraine/annual-household-expenditure-per-capita> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

82. View Ukraine's Household Income per Capita from 1999 to 2020 in the chart. URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/ukraine/annual-household-income-per-capita> [In English] (дата звернення 24.05.2023).

Додатки

Додаток А

Анкета для опитування

Особисті фінанси

dashakolinchuk21@gmail.com [Сменить аккаунт](#) 

 Совместный доступ отсутствует

Ваша стать?

Чоловіча

Жіноча

Ви проживаєте в Полтавському регіоні?

Так

Ні

Тип населеного пункту за розміром де ви проживаєте?

Село, селище або хутір (менше ніж 3 000 осіб)

Селище міського типу (від 3 000 до 15 000 осіб)

Невелике місто (від 15 000 до 100 000 осіб)

Місто (від 100 000 до 1 000 000 осіб)

Скільки вам років?

16-19

20-29

30-39

40-49

50-59

60-69

70-79

Планування фінансів та управління ними

Чи займаєтесь ви плануванням власних повсякденних і/чи регулярних витрат?

- Так
- Ні
- Не знаю

Хто займається плануванням витрат у вашому домогосподарстві?

- Ви самі приймаєте ці рішення
- Ви приймаєте ці рішення разом з кимось іншим (в чомусь ви, а в чомусь хтось інший)
- Хтось інший приймає ці рішення
- Не знаю/Ніхто

Що з переліченого ви робите для себе чи своєї сім'ї?

- Плануєте доходи і витрати
- Записуєте свої витрати
- Тримаєте гроші для сплати рахунків окремо від грошей на щоденні витрати
- Робите записи про майбутні рахунки, щоб переконатися, що Ви не пропустите їх
- Використовуєте банківський додаток або інструмент управління грошовими коштами, щоб відстежити витрати
- Використовуєте/ налаштовуєте автоматичні платежі для регулярних витрат
- Нічого

Фінансові цілі

Деякі люди ставлять перед собою фінансові цілі, такі як сплата за навчання в університеті, купівля автомобіля або квартири, позбутися/не мати боргів тощо. Чи маєте Ви або Ваша родина якісь фінансові цілі?

- Так
- Ні
- Не знаю

Що Ви (особисто) робили для досягнення своєї найважливішої цілі?

- Підготували план для досягнення цілі
- Збільшили виплати на погашення Вашої кредитної картки або кредиту, щоб виплатити кредит достроково
- Заощаджували або вкладали/інвестували гроші
- Шукали нові/інші/додаткові джерела прибутку
- Шукали, де можна позичити гроші/ взяти кредит
- Скоротили витрати
- Нічого
- Не знаю

Покриття поточних витрат

Іноді люди стверджують, що їхні доходи не повністю покривають їхні витрати на проживання. Чи траплялося таке особисто з Вами упродовж останніх 12 місяців?

- Так
- Ні
- Не знаю
- У мене немає особистого доходу

Що Ви зробили, аби звести кінці з кінцями останнього разу, коли таке сталося? Що ще Ви робили?

- Використав наявні джерела (зняв гроші з ощадного рахунку або перерахував гроші на поточний рахунок, зменшив витрати, економив, відклав заплановані витрати, продав деякі речі)
- Використав додаткові джерела (працював понаднормово, знайшов додаткову роботу/заробіток, звернувся по державну допомогу, попросив допомоги у родини, друзів чи громади)
- Використав позику (позичив у родини, друзів чи громади, заклав особисті речі)
- Позика з існуючої кредитної лінії (використав можливість овердрафту або кредитну лінію за своєю банківською картою, використав гроші з кредитної картки для отримання готівки або сплати рахунків/придбання їжі)
- Додаткова позика (взяв кредит від постачальника фінансових послуг (у т.ч. банку, кредитної спілки чи мікрофінансування), взяв короткостроковий кредит до зарплатні, взяв кредит онлайн, відтермінування/відстрочка виплат, сплатив рахунки із запізненням, пропустив платежі)
- Не знаю

Вибір та використання фінансових продуктів і послуг

Упродовж останніх двох років якими із перелічених фінансових продуктів Ви користувалися (особисто чи спільно з членами родини), незалежно від того, чи Ви продовжуєте досі користуватися ними?

- Недержавне пенсійне забезпечення
- Іпотека або кредит на житло
- Кредит під заставу майна
- Кредит без застави
- Кредит на автомобіль
- Кредитна картка
- Поточний/платіжний рахунок
- Мікрофінансовий кредит
- Страхування
- Мобільний банкінг
- Не чув про жодний/Не користуюсь
- Не знаю відповіді на питання в цілому

Яке з наведених нижче тверджень найкраще описує, як ви востаннє обирали фінансову послугу?

- Перш ніж прийняти рішення, я розглянув кілька варіантів від різних компаній
- Я розглядав різні варіанти однієї компанії
- Я взагалі не розглядав жодних інших варіантів
- Я намагався знайти варіанти, але не було інших пропозицій
- Не знаю
- Не підходить жодне

Як Ви вважаєте, яке з цих джерел інформації найбільше вплинуло на Ваше рішення в останній раз?

- Інформаційні ресурси з порівняння якості та цін (журнали, інтернет сайти з порівнянням рівня цін)
- Рекомендація незалежного фінансового консультанта
- Інформація з реклами, буклету про цей продукт
- Рекомендації друзів, родичів, знайомих
- Інформація від співробітників банку (особисто, онлайн чи по телефону)
- Жодне

Чи виникали у Вас протягом останніх 2-х років якісь із наведеними на картці проблеми з фінансовими продуктами?

- Інвестували в фінансовий продукт, який згодом виявлявся шахрайством, фінансовою пірамідою, тощо
- Надавали фінансову інформацію у відповідь на електронний лист або телефонний дзвінок, який, як пізніше з'ясувалося, був шахрайським
- Виявляли, що хтось розраховувався вашою банківською карткою без вашого дозволу
- Здійснювали запит на інформацію про транзакцію, якої Ви не робили, але яка зазначена у Вашому витягу з банку або кредитної картки
- Подали офіційну скаргу щодо послуги банку або іншої фінансової установи
- Не змогли відкрити банківський рахунок і банк не повідомив про причини відмови
- Вам відмовили у відшкодуванні за страховкою, на яке ви розраховували
- Скаржилися на високу комісію за переказ або при отриманні грошей
- Втрачали гроші внаслідок дій хакерів або через шахрайство
- Жодне

Ставлення і поведінка

Наскільки ви згодні або не згодні з кожним із цих тверджень (стосовно вас особисто)? Оберіть одне з тверджень, яке найбільше вам підходить.

- Мені більше подобається витратити гроші, ніж заощаджувати їх довготерміново
- Гроші існують, щоб їх витратити
- Я задоволений моїм теперішнім фінансовим становищем
- Я постійно стежу за моїми фінансовими справами
- Мій фінансовий стан обмежує мою здатність робити те, що важливо для мене
- Я ставлю довготермінові фінансові цілі та прагну їх досягти
- Зараз я маю занадто багато боргів

Як часто, на Вашу думку, наступне твердження стосується вас?

- Мене турбує питання оплати моїх звичних витрат на проживання (щоденних витрат)
- Мої фінанси контролюють моє життя
- Перш ніж щось купити, я ретельно обмірковую, чи можу собі дозволити таку покупку
- У мене залишаються гроші в кінці місяця
- Я вчасно сплачую свої рахунки

Наскільки наступні твердження описують Вас чи Вашу ситуацію?

- Через свою фінансову ситуацію я відчуваю, що ніколи не матиму того, що прагну в житті
- Якщо касир у магазині дав мені забагато решти, я мабуть, залишу її собі
- Я стурбований тим, що мої гроші швидко закінчуються
- Я просто звожу кінці з кінцями
- Я, як правило, живу сьогоднішнім днем, а завтра буде завтра

Як часто до придбання фінансової послуги Ви порівнюєте умови надання таких послуг та тарифи різними компаніями/банками?

- Завжди
- Іноді
- Рідко
- Ніколи

Довідкова інформація

До якої з наступних груп населення ви можете віднести себе (свою сім'ю) швидше за все?

- Ледве зводимо кінці з кінцями
- Не вистачає коштів навіть на їжу
- Вистачає коштів на їжу, але придбання одягу викликає фінансові труднощі
- Вистачає коштів на їжу та одяг, але придбання товарів тривалого користування (телевізор, холодильник) викликає труднощі
- Можемо купувати товари тривалого користування, але не можемо дозволити собі дуже дорогі покупки, такі як автомобіль
- Можемо дозволити собі дуже дорогі покупки, такі як квартира, дача та багато інших
- Важко сказати/Не знаю

Назвіть, будь ласка, ваш особистий середньомісячний заробіток (включаючи вашу зарплату та гроші, які ви можливо отримали із інших джерел)?

- До 3 000 грн
- Від 3 001 до 5 000 грн
- Від 5 001 до 10 000 грн
- Від 10 001 до 20 000 грн
- Від 20 001 до 30 000 грн
- Більше 30 000 грн
- Важко сказати/ Не знаю

Яка у Вас освіта?

- Друга вища освіта або аспірантура
- Вища освіта - магістр (спеціаліст)
- Вища освіта - бакалавр
- НЕповна вища (як мінімум три роки вищого навчального закладу)
- Середня спеціальна освіта (технікум, ПТУ)
- Повна середня освіта (11 класів)
- Неповна середня освіта (9 класів)
- Початкова школа
- Немає офіційної освіти

Який Ваш основний рід занять (статус і професійна сфера)?

- Самозайнятий (працюю на себе)
- Найманий працівник (в т.ч. держслужбовець)
- Учень/Стажер/Інтерн
- Займаюсь домашнім господарством
- Шукаю роботу (безробітний)
- На пенсії
- Не в змозі працювати через хворобу чи погане здоров'я
- Не працюю і не шукаю роботу
- Студент
- Не знаю

Чи є у вас смартфон? *

- Так
- Ні

Ви користуєтесь платіжними додатками?

- Так
- Ні

Чи використовуєте ви безготівкові розрахунки?

- Так
- Ні

Чи є у вас банківський рахунок?

- Так
- Ні
- Так, навіть не один
- Не знаю

Чи вважаєте ви, що розраховуватися карткою зручніше, ніж готівкою?

- Так
- Ні
- Не знаю

Чи здійснювали ви онлайн розрахунки?

- Так
- Ні
- Не знаю

Чи знаєте ви як оплатити комунальні сервіси онлайн?

- Так
- Ні

[Назад](#)

[Отправить](#)

[Очистить форму](#)

Додаток Б

Індекс фінансової грамотності українців: порівняння з іншими країнами

(2018, 2021 рр.)

